



Buenos Aires maraîchère : une Buenos Aires bolivienne ? Le complexe maraîcher de la Région métropolitaine à l'épreuve de nouveaux acteurs

Julie Le Gall

► To cite this version:

Julie Le Gall. Buenos Aires maraîchère : une Buenos Aires bolivienne ? Le complexe maraîcher de la Région métropolitaine à l'épreuve de nouveaux acteurs. Géographie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I; Universidad de Buenos Aires, 2011. Français. NNT: . tel-00682541

HAL Id: tel-00682541

<https://theses.hal.science/tel-00682541>

Submitted on 26 Mar 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

BUENOS AIRES MARAÎCHERE : UNE BUENOS AIRES BOLIVIENNE ?

Le complexe maraîcher de la Région métropolitaine
à l'épreuve de nouveaux acteurs



Thèse pour l'obtention du Doctorat de géographie

Présentée et soutenue publiquement

le 12 décembre 2011

Julie Le Gall

Membres du jury :

M. Jean-Louis Chaléard, Professeur à l'Université Paris 1-Panthéon Sorbonne (directeur)

Mme Geneviève Cortès, Professeur à l'Université Montpellier 3 - Paul Valéry (rapporteur)

Mme Carolina Mera, Professeur à l'Université de Buenos Aires (rapporteur)

Mme Monique Poulot, Professeur à l'Université Paris-Ouest Nanterre La Défense (examinatrice)

Mme Susana M. Sassone, Directrice de recherche au CONICET (directrice)

En hommage

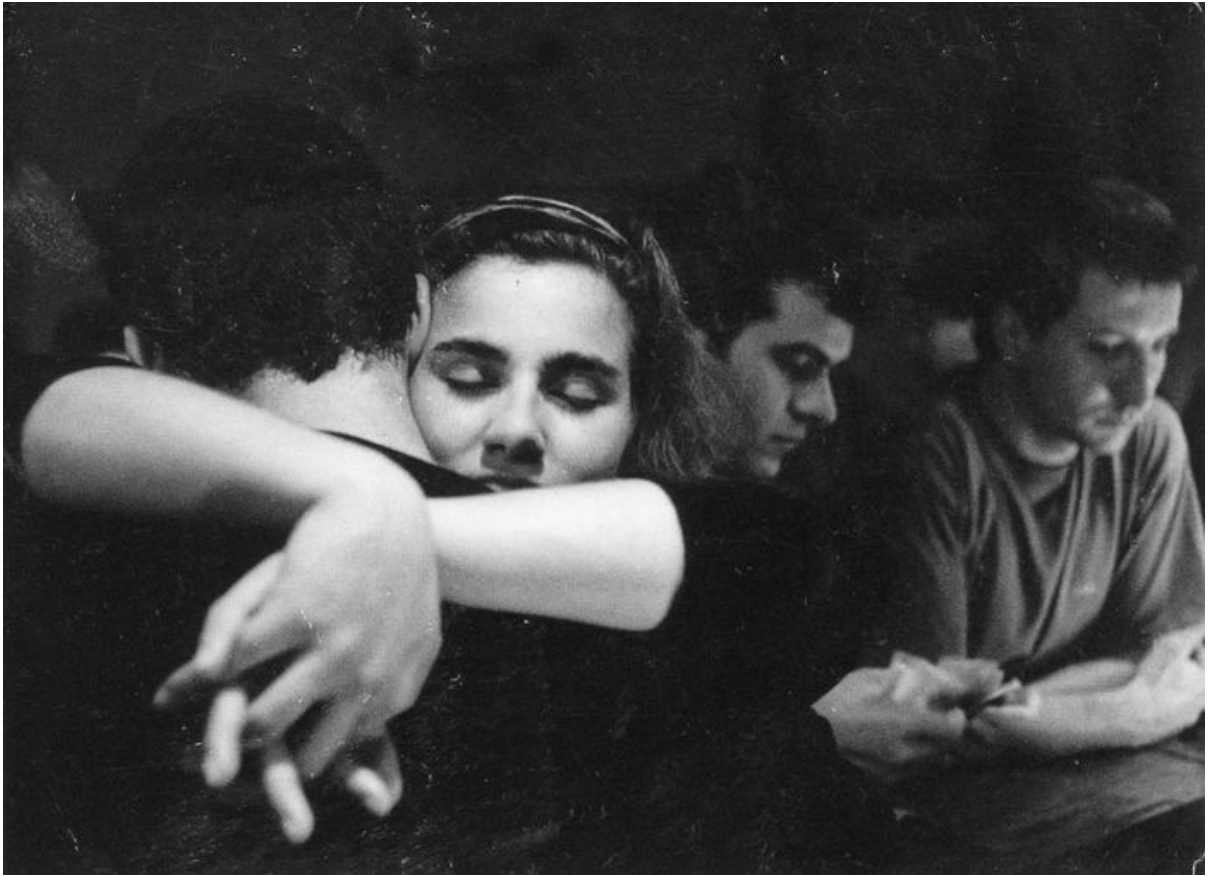
à Emmanuelle Bonerandi,

Tomás Moore,

et Teresita Ruiz,

*du bleu électrique, du bleu myrtille et du bleu ciel
envolés dans le violet jacarandá de Buenos Aires.*

A Lou, sorellina della vita mia



" L a s a l s e r a "

Adriana Lestido (1992) - Lo que se ve. Fotografías 1979/2007 - Centro Cultural Recoleta, 11 de marzo al 20 de abril de 2008
Gran Premio Adquisición del Salón Nacional de Artes Visuales 2009

Porque mientras exista "ese" puente
hilo invisible de milagro que nos salva
hilo delgado de esperanza que renace

No habrá agua de océano
que sea distancia capaz
de separar nuestras orillas.

Porque es tu norte, mi sur
seré tu otoño en primavera.

Ely, en una de éstas

[illegible][illegible][illegible]

A vertical filmstrip collage featuring various photographs of people and scenes from different countries, including Argentina, Chile, and others, illustrating the 'Carnet de voyage' theme.

[illegible][illegible][illegible][illegible]

Enfin, merci aux petits loups devenus grands pendant que je bronçais à la lumière de l'écran, Eno et Malo, pour leurs rires et leurs câlins, leurs « je t'aime » et leurs jeux de mots, la fraîcheur et la spontanéité de leurs questions. J'en retiens une, pour clore ces remerciements : « A quoi ça sert une thèse ? » Mmmh... C'est un mystère de grands, que vous découvrirez bien assez tôt... En attendant rêvez, toujours et encore, au milieu des potimarrons d'automne, des framboises du printemps et des carottes de Patagonie. Ce sont vos racines, aussi.

PRÓLOGO Y AGRADECIMIENTOS RAÍCES EN UN ENTRE DOS MUNDOS

"Recordar: del latín re-cordis, volver a pasar por el corazón."

E. Galeano, El libro de los abrazos

En los orígenes, dos quintas en medio del Finisterre, abuelos, tíos y tías agricultores, padres exiliados de los cuales ni las raíces bretonas, ni las raíces agrícolas se han borrado. Transmitidas, se tornaron en "la importancia de la tierra", en "el ritmo de las temporadas" o en "el sabor de una tarta de manzanas recién cosechadas".

En los orígenes, un gran jardín periurbano en el corazón del Valle de Chevreuse y sus frambuesos. Frambuesas cosechadas por una pirata del espacio camuflada en lo alto de un manzano en el mes de junio. Frambuezas que luego se mezclarían con frutillas y que se transformarían en helados "no tan untuosos como en el almacén" y cuyo jugo se acabaría antes de que llegase a congelarse.

En los orígenes, una casa a catorce mil kilómetros de ahí, al pie de la Cordillera. Explosión de los colores del otoño; explosión de los sentimientos, acunada por abrazos, taninos de un syrah y pasos de tango. Mates y noches de charlas eternas. Un viaje rayo a Buenos Aires y unas ganas de volver irresistibles.


El resto, y es lo más importante, es encontrar, intercambiar y compartir. Trozos de vida de mujeres, hombres y chicos anclados en Buenos Aires, librados al borde de una parcela, cerca de un café con leche o sobre una jaula dada vuelta. Silencios y momentos de pudor. Risas y ojos brillantes. Alrededor de las verduras y de una camioneta roja, una cierta experiencia de lo Humano.

Ni la ciudad, ni el campo; ni Francia, ni Argentina. De un viaje al otro, hundí mis raíces... en un *entre dos mundos*.

Estas páginas pertenecen a "mis" *bolis* queridos y a todos aquellos que, durante éstos últimos cinco años, me acompañaron en esa bella aventura.

Langolen – Gif – Mendoza. 2006-2011.





Este manuscrito traza la recta final de un recorrido de algunos kilómetros nadados, corridos, pedaleados y caminados. En los puntos de abastecimiento, algunos infaltables: litros de té y mate; un Côte-d'Or 86%®, elegido como chocolate indispensable de los últimos cinco años; un rectángulito de Albahaca-Limón de Patrick Roger®, la novedad del momento; un Martini (*shaken not stirred*) y unos *orecchiette con broccoli*.

Y como todo esfuerzo deportivo, el resultado es, antes que nada, la obra de un colectivo. La hora de los agradecimientos pone un punto final al solitario trabajo de escritura y recuerda lo que estas páginas deben a los entrenadores, al staff técnico y a los hinchas. Dejo a cada uno el placer de darse el rol que quiere en esa preparación física y mental, excepcional de una punta a la otra. La lista es larga y tendría que serlo aún más...: perdónenme los olvidos. No hay palabras suficientes para expresar la amplitud de mi gratitud. Gracias, ¡totales!

Gracias a mis co-directores de tesis por seguir con asiduidad la telenovela de los bolivianos hortícolas de Buenos Aires. A Susana Sassone por dirigir este trabajo como jugadora local y “geógrafa de las migraciones”, por alentarla con entusiasmo y, cuando hacía falta, con determinación, por dedicarse con generosidad a los largos brainstormings en Buenos Aires y a distancia, por abrirme las puertas del 5º piso de Saavedra 15 y de los proyectos que dirigía. Gracias a Jean-Louis Chaléard por brindarme su confianza y su tiempo valioso para este proyecto imprevisto, por apoyarlo, guiarlo y enmarcarlo con sus consejos avisados y rigurosos de “geógrafo de las relaciones”, por poner “un pie afuera y un pie adentro” en “mi” campo de Buenos Aires.

Gracias a mis colegas y guías en el campo: Andrés Barsky (y su inimitable “pobre corazón en-tris-te-ci-do”), de la UNGS, y Matías García (y su rincón en Sistemas), de la UNLP; por su generosidad, su disponibilidad, su apertura, por nuestros intercambios respecto del mágico periurbano (bailable) y por jugar al gato y al ratón en busca de Miguel. Los análisis a continuación no habrían sido los mismos sin nuestras charlas pre y pos entrevistas y nuestra voluntad común para que la acción de los bolivianos sea reconocida finalmente. Gracias también a Peter Aboitiz (y a su sitio periurbanohortícola.com), del INTA, explorador incansable del periurbano y del universo boliviano, por su generosidad, su capacidad para relacionar a la gente, su sed de proyectos al servicio de todos.

Gracias a todas las personas entrevistadas “desde lo abajo” en el seno de los laboratorios hortícolas, a saber: las explotaciones de Pilar, La Plata, Escobar, Exaltación de La Cruz, Luján; los mercados de La Matanza, Pilar, Beccar, Morón, Moreno, Escobar, Florencio Varela, José C. Paz; las verdulerías y asimiladas de Palermo, Once, San Cristóbal, Villa Crespo (entre otras). Gracias a los bolivianos, italianos, japoneses, portugueses, argentinos y a sus descendientes por regalarme un pedacito de ellos para una futura disección. Gracias especialmente a (en orden de aparición): Roxana (y sus aventuras amorosas), a Ervio (y a la abuela), a la familia Moura (y sus raviolos caseros), a Paulina (y su sombrero rojo), a Eduardo (y su Nextel siempre abierto), a Rosalia, a Kelly y a su familia (y sus llamas de pan), a Simona (y sus cajones de naranja), a la familia Neigishi (y su harpa), a Kinuko (y su agar agar), a Juan y Ariel País (y sus tomates).

Gracias a todas las personas entrevistadas “desde lo arriba”, por guiar mis pasos y reflexiones de un lado al otro de los espacios hortícolas.

Gracias a todo el equipo de técnicos del programa Cambio Rural de la zona Norte por los intercambios respecto a la situación de los productores, y gracias especialmente a los que abrieron las barreras de “sus” explotaciones: a Néstor (y sus CDs truchos bolivianos), a Jorge (y los almuerzos en el Mac Donalds), a Cristián y a María José (y su saber minucioso del Parque Industrial y de la Ruta 25). Gracias a Antonio Abal, Cónsul de Bolivia. A Luis Vitto, en el Ministerio de Asuntos Agrícolas. Gracias a Alfredo Soto, Secretariado de medio ambiente del Municipio de Pilar, y a su sucesor Agustín Castillo. Gracias a Ricardo Aragona, hombre político en San Isidro y coordinador de una red de mercados desde Beccar, a Elisabeth Fonda, administradora del mercado de Beccar. Gracias a Carlos Pineda, del INTA y del programa Cambio Rural en La Plata. Gracias también a los administradores de los mercados de La Matanza, de Florencio Varela, de San Martín, del Mercado Bonaerense, al responsable cultural del mercado de Escobar, al presidente del Mercado de Pilar.

Gracias a los numerosos colegas universitarios por aportar luz a esta investigación a través de sus experiencias y por empujarme a forjar nuevos caminos sin parar durante los seminarios, coloquios y encuentros informales. A los laboratorios “bases de operación” sin los que el combate en el frente no hubiese sido posible; y a sus integrantes también: en París, gracias al PRODIG, por su apoyo institucional, intelectual y material sin igual, y especialmente a Mériem; en Buenos Aires, gracias al IMHICIHU, refugio intelectual y afectivo incondicional y a Silvina, en el Secretariado de Ciencias Sociales, por su ayuda administrativa a lo largo del proyecto. Gracias al equipo de *chicas* (Darío, ¡perdón!) de los proyectos PIP y PICS y, en particular: Virgine Baby-Collin, Geneviève Cortés, Myriam Gonzalez, Judith Hughes, Marina Lapenda, Brenda Matossian, Lucile Medina, Carolina Mera, Naik Miret, Marisa Owen y a Dario Sanchez. Gracias también a Ricardo Cicerchia y a Alcira Argumedo de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA; a Pablo Cicoella de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA; a Federico Fritzche de la UNGS; a Cynthia Pizarro y a Carolina Feito de la Facultad de Agronomía de la UBA; a Monique Poulot de la Universidad Paris-Ouest; a Ada Svetlizta de Nemirovsky, de la Universidad de La Matanza.

2001-2011, *Odisea en la ENS-pace*: a mis profes y colegas de la Escuela Normal Superior de Lyon; hay quienes, desde el inicio, aún me acompañan en este recorrido de geógrafa. Gracias especialmente a Myriam Houssay (y su espada laser de coach que también sirve de oído atento) y a Vincent Clément (y su cartesianismo latino). Gracias al actual equipo de profes por su apoyo indefectible y su comprensión durante los últimos meses prolongados. Gracias a Joao Correia por poner un toque de verde al manuscrito, a Sébastien Rocher, por la mano en la repro y a Mélodie Martin por su ojo afilado de cartógrafa. 2006-2010, escala en el puerto de Tolbiac (tomado, a veces): gracias a los colegas de la Universidad de París 1 por permitir esta investigación con semestres “en blancos” y distraerla y enriquecerla durante los semestres de clases. Gracias especialmente a Aurélien Christol por su mano cartográfica.

Gracias a mis amigos, “encuentros-frutillas del postre” de los últimos años y “encuentros-fieles” desde el jardín; a veces, por nunca permitirme perder el rumbo y por mantenerme en el correcto. Gracias a los dedos mágicos que contribuyeron a cortar las verduritas de estas páginas en juliana en vez de cocinarlas como una *ratatouille*, por su generosidad, su



A vertical filmstrip collage featuring a variety of photographs. The images include: a sunset with a windmill; a hand holding a dumpling; a red tassel ornament; a group of four men standing outdoors; a bowl of fruit with grapes and tomatoes; a young girl holding a certificate; a woman in a purple top; a coffee pot on a stove; a smiling woman in a blue shirt; a man in a grey sweater; two men sitting at a table; a group of three people standing in front of a building; and a person in a green costume. The filmstrip is set against a background of faint, repeating text, likely from a newspaper or magazine.

A vertical filmstrip collage of 20 photographs. The photos are arranged in a vertical sequence, each within a film frame. The images include: a sunset over a body of water; a hand holding a dumpling; a group of people standing outdoors; a basket of fruit including grapes and tomatoes; a young girl holding a certificate; a woman in a purple shirt; a man in a grey shirt; a group of people standing outdoors; a man in a yellow shirt; a man in a blue shirt; a man in a grey shirt; a man in a blue shirt; a man in a grey shirt; a man in a blue shirt; a man in a grey shirt; a man in a blue shirt; a man in a grey shirt; a man in a blue shirt; a man in a grey shirt; a man in a blue shirt.

A vertical filmstrip collage of various photographs. The photos include: a sunset with a windmill; a hand holding a dumpling; a red tassel ornament; a group of four men standing outdoors; a bowl of fruit with grapes and tomatoes; a young girl holding a certificate; a woman in a purple top; a coffee pot on a stove; a smiling woman in a blue shirt; a man in a grey sweater; two men sitting at a table; a group of three people standing outdoors; and a person in a green costume. The filmstrip is set against a background of faint, repeating text.

A vertical filmstrip collage of various photographs. The photos include: a sunset with a windmill; a hand holding a dumpling; a red tassel ornament; a group of four men standing outdoors; a bowl of fruit with grapes and tomatoes; a young girl holding a certificate; a woman in a purple top; a coffee pot on a stove; a smiling woman in a blue shirt; a man in a grey sweater; two men sitting at a table; a group of three people standing outdoors; and a person in a green costume. The filmstrip is set against a background of faint, repeating text.

A vertical filmstrip collage featuring 20 individual photographs. The images are arranged in a slightly staggered, overlapping fashion, creating a sense of a continuous memory reel. The subjects are diverse, including: a sunset over a body of water with a windmill; a close-up of a hand holding a piece of dough; a group of four men standing outdoors; a vibrant display of fresh fruits like grapes and tomatoes; a young girl holding a certificate; a woman in a purple top; a man in a grey jacket; a group of three people standing in front of a building; two men sitting at a table; and a person in a green costume. The filmstrip has a white border with black sprocket holes, and the overall color palette is rich and varied, reflecting the different scenes captured.

SOMMAIRE

Sommaire.....	17
Introduction générale	
Itinéraires théoriques et méthodologiques.....	19
Première partie	
Un complexe interstitiel aux mains des Boliviens.....	85
Chapitre I De la ceinture aux îles maraîchères expansion et concentration des espaces productifs	91
Chapitre II Une nébuleuse commerciale : des espaces maraîchers commerciaux plus nombreux, plus disperses, plus hétérogènes.....	129
Chapitre III Des migrants au service de l'activité maraîchère.....	175
Deuxième partie	
Transformations des espaces et des réseaux : un complexe renouvelé.....	265
Chapitre IV Innover pour maintenir ?	270
Chapitre V Stratèges et stratégies : les choix des Boliviens	359
Troisième partie	
Un complexe approprié, support de nouvelles politiques d'aménagement régional.....	483
Chapitre VI Espaces maraîchers, territoires boliviens	487
Chapitre VII Rester maraîcher : La nécessaire définition d'une politique périurbaine.....	577
Conclusion générale.	
Vers l'archipel maraîcher de Buenos Aires	631



Introduction générale

*Itinéraires
théoriques
et
méthodologiques*

*A dosh peshosh el ajo
Ah ¿como està?
Mira como bailo, tingui tingui
Lleva pue'
A dosh peshos el ajo*

*Quise preparar una ensalada
rusa, pero no encontraba nada
fui a comprar arvejas y zanahoria
mayonesa y algo me olvidé:
papa en el boliviano
papa en el boliviano*

*Me tengo que apurar
porque se me va a cerrar
se me hace tarde
y no voy a poder comprar
papa en el boliviano
papa en el boliviano*

A dosh peshosh el ajo

*A deux pesos la gousse d'ail
Ah, ça va ?
Regarde comme je danse, tingui tingui
Prends donc !
A deux pesos la gousse d'ail*

*J'ai voulu faire une salade russe
Mais il n'y avait rien [chez moi]
Je suis allé acheter des petits pois et des carottes
De la mayonnaise et j'ai oublié quelque chose :
Des patates chez le Bolivien
Des patates chez le Bolivien*

*Faut que je me dépêche
Parce que ça va fermer
Il va se faire tard
et je ne vais pas pouvoir acheter
des patates chez le Bolivien
des patates chez le Bolivien*

A deux pesos la gousse d'ail

A l'été austral 2010-2011, le « tube » pop planétaire *We No Speak Americano* du duo Yolanda Be Cool¹, fut repris par des Argentins sous le titre *Papa en el boliviano*, soit, en français, « des patates chez le Bolivien ». Le succès de la parodie en Argentine repose sur un stéréotype très répandu à Buenos Aires : le Bolivien marchand de primeurs.

Le texte, retranscrit et traduit ci-dessus, évoque un Portène² qui va s'approvisionner en ail, petits pois et carottes chez un Bolivien. Le premier trahit ses origines avec son accent : il prononce le « Y » du terme « *mayonesa* » avec la sonorité « ch » et non « y » (écueil au castillan particulièrement marqué dans la capitale argentine). L'origine du second se reconnaît à son accent et à des expressions idiomatiques : le « sh » de « *dos pesos* », les impératifs à la seconde personne non accentués sur la dernière syllabe (« *mira* », « *lleva* », alors qu'on dirait : « *mirá* »,

¹ Le duo australien est formé par Sylvester Martinez et Johnson Peterson et a collaboré avec le producteur australien DCUP pour ce titre édité en février 2010 (vidéo-clip disponible à l'adresse <<http://www.youtube.com/watch?v=CR8logunPzQ>>). Il s'agit d'une reprise de la chanson *Tu vuò fà l'Americano*, composée par Renato Carosone et Nicola Salerno en 1956 (vidéo-clip disponible à l'adresse <<http://www.youtube.com/watch?v=BqIJwMFtMCs>>).

² Portène : habitant de la ville-centre de Buenos Aires. Vient du terme de « port » : la ville de Buenos Aires s'est construite en relation avec l'exportation de viandes et de céréales à travers son port.

« *levá* » en espagnol argentin), le « *lleva pue'* ». Les habitudes alimentaires appuient la différence entre l'acheteur et le vendeur : l'Argentin prépare une salade *russe* (un classique de la gastronomie nationale avec la fameuse salade *criolla* de laitue et tomates), qui trancherait avec la gastronomie andine (à laquelle la pomme de terre, le légume « leitmotiv » de la chanson, fait référence). Le Bolivien vend des légumes pas chers (« deux *pesos* ») au coin de la rue (le protagoniste est pressé et se rend chez le commerçant le plus proche). On s'en moque facilement, si l'on en croit non seulement l'élaboration de la chanson, mais encore tous les vidéo-clips auxquels elle a donné lieu. On en retiendra un particulièrement xénophobe : un mini film d'animation qui met en scène, d'un côté, un Argentin blanc, grand et musclé, au sourire parfait et à la barbe de trois jours, portant casquette et lunettes de soleil dernier cri et, de l'autre, un Bolivien à la peau brune et au nez représenté par une pomme de terre, rentrant les épaules et vêtu d'un gilet en polaire, qui découvre des dents en or à chaque sourire et se fait couper les cheveux au bol... avec un bol³.

Ces éléments mettent en scène des représentations qui méritent d'être éclairées.

Tout d'abord, la chanson évoque les pratiques alimentaires des habitants de Buenos Aires et invite à comprendre la façon dont ils se nourrissent en légumes frais. Or, par rapport à d'autres métropoles et notamment à celles du sous-continent, la particularité de Buenos Aires est d'avoir conservé, malgré ses 13 millions d'habitants, sa ceinture maraîchère, c'est-à-dire les zones productives environnantes chargées d'alimenter les marchés citadins en légumes et produits frais et périssables. La capitale argentine profite également d'un tissu dense de commerces de proximité spécialisés dans les produits primeurs, ainsi qu'une grande variété d'établissements grossistes voués au commerce des fruits et légumes, disséminés dans l'ensemble de ses périphéries.

La parodie montre ensuite la figure du commerçant bolivien et interroge les acteurs en présence derrière l'approvisionnement métropolitain en légumes. Or, Buenos Aires présente une forte spécificité : les migrants boliviens et leurs descendants, qui constituent la seconde communauté étrangère en Argentine, occupent à ce jour l'ensemble des espaces de production, de commercialisation grossiste et de vente au détail des produits maraîchers. En trente ans, ils sont devenus les principaux acteurs d'une activité qui avait toujours été entre les mains des Italiens, des Japonais, des Portugais et de leurs descendants.

Enfin, les propos de la chanson et les images qu'elle a générées soulignent que cette population bolivienne est particulièrement discriminée et met en question l'intégration possible de ces étrangers à la métropole argentine. Or, les voisins du Cône Sud, en monopolisant les activités de production *et* de commercialisation des légumes, semblent indispensables à l'alimentation des habitants.

³ Vidéo-clip disponible à l'adresse < <http://www.youtube.com/watch?v=j9q7XUPNiVg> >.

Ces précisions avancent donc un « Bolivien du coin » non seulement commerçant, mais producteur, un « coin » non seulement commercial mais aussi productif, et une population marginalisée, mais nécessaire à la ville. Cette présence bolivienne et son importance interrogent et posent les premiers jalons de ma recherche : à Buenos Aires, existe-t-il un lien entre le maintien d'espaces de proximité (productifs et commerciaux) pour approvisionner les citoyens en légumes frais et l'insertion des Boliviens et de leurs descendants ?

1. Le terreau : aux origines de l'objet

L'objet peut sembler paradoxal à quatre égards : s'intéresser aux légumes au pays de la viande, étudier les zones de cultures maraîchères alors que ce sont les grandes cultures céréalières et oléagineuses, et l'élevage qui ont fait, font et défont les relations entre l'Argentine et le reste du Monde [Bataillon, 1991 ; Benencia *et al.*, 2005 ; Bernard *et al.*, 2005], s'attacher à l'espace agricole dans le sous-continent de la ville [Bataillon *et al.*, 1991 ; Dureau *et al.*, 2006 ; Velut, 2005] et travailler sur les acteurs boliviens dans une capitale que l'on surnomme parfois « le Paris de l'Amérique latine » et que l'on qualifie volontiers « d'européenne » [Bernard *et al.*, 2005].

Cet intérêt pour ce qui ne va pas de soi est sans doute à chercher dans les premiers pas de mon itinéraire scientifique. Après une étude sur des projets de développement local en Afrique de l'Ouest, c'est par les pays andins que j'ai découvert l'Amérique du Sud. Nul doute que j'y aurais poursuivi mes recherches si je n'avais pas eu un réel *flechazo* (« coup de foudre ») pour l'Argentine, ce pays des extrêmes dont j'avais commencé à percer le mystère des couleurs mi-latines, mi-européennes lors d'une mission de recherche à Mendoza. Travailler sur les Boliviens à Buenos Aires était le meilleur moyen de concilier ce premier « ailleurs » avec ce qui serait, pour de longues années, mon nouvel « ici »⁴.

Sur ce terreau de l'intime s'est construite une autre réalité, scientifique, qui tient au constat de nombreux trous bibliographiques. A Buenos Aires, on remarque le manque d'études englobant la production et la commercialisation, pourtant indispensables à la compréhension de l'approvisionnement des villes. Les agronomes, sociologues et anthropologues ont une bonne connaissance des Boliviens de la *production* maraîchère [Benencia *et al.*, 1997 ; Benencia *et al.*, 1994 ; Benencia et Quaranta, 2005 ; Feito, 2005 ; Owen *et al.*, 2001 ; 2002 ; Pizarro, 2009], mais se sont peu intéressés à ceux de la *commercialisation*. Le manque d'études *géographiques* à propos

⁴ Y. Calbérac explique dans sa thèse [Calbérac, 2010] que le choix du terrain constitue un élément décisif de l'identité du chercheur. Il est souvent aléatoire et tient (selon des variations individuelles) aussi bien à des critères scientifiques qu'à des critères personnels.

des zones productives, de leurs acteurs et de leurs dynamiques apparaît également criant. Enfin, de nombreux chercheurs en sciences sociales ont étudié les Boliviens des espaces urbains de la métropole (au centre ou en périphérie) [Cortès, 2001 ; Grimson, 1999 ; Maguid, 1997 ; Mugarza, 1985 ; Novick, 1992 ; Sassone, 1994 ; 2002b], mais les thématiques esquivent les Boliviens commerçants, notamment dans la vente des fruits et légumes.

L'Argentine est, par ailleurs, restée peu explorée par les géographes français dans le champ des pays sud-américains et des pays émergents, contrairement au Brésil ou au Mexique. En 2006, on parlait de « nouvelle donne », de « nouveau départ »⁵ après la crise de l'été austral 2001-2002⁶ et, déjà, d'éventuelles crises à venir face à l'ampleur des chantiers politiques, économiques et sociaux. L'impact spatial des changements socio-économiques argentins ayant été encore peu travaillé [Velut, 2002a], je trouvai là un cadre stimulant pour approfondir des réflexions amorcées au sujet des agricultures paysannes lors de mon deuxième cycle universitaire⁷.

Cette problématique a surtout concerné les pays andins, le Brésil ou les pays d'Amérique centrale [Brisseau Loaiza *et al.*, 1984 ; Eloy, 2002 ; Haubert, 1997 ; Linck, 1992 ; Tulet, 1999 ; 2002]. Dans les pays du Cône Sud et notamment en Argentine, on parle davantage de « petits producteurs » que de « paysans » [Albaladejo *et al.*, 2001 ; Manzanal, 1998 ; Manzanal *et al.*, 2006], mais ces acteurs n'ont pas suscité en géographie le même foisonnement bibliographique que dans les autres sous-régions. La prédominance a plutôt été donnée aux grandes cultures et à leurs acteurs, pour leur rôle dans la mise en valeur du pays, dans la construction de la Nation [Barsky *et al.*, 2001 ; Gaignard, 1979] ou dans l'économie actuelle [Ardillier-Carras *et al.*, 2009]. Il semble ainsi intéressant de prolonger à Buenos Aires les études au sujet des petits producteurs et de leur intégration au marché [Chaléard, 2008 ; Haubert, 1997 ; Mesclier *et al.*, 2006 ; Tulet, 1999], d'autant plus que les producteurs sont des migrants : les recherches migratoires en géographie ont moins souligné les impacts de ces derniers sur des espaces récepteurs ruraux que sur des espaces récepteurs *urbains* ou d'*origine* ruraux [Cortès, 2000].

⁵ Journée d'études intitulée « Argentine 2006 : Une nouvelle donne ? », organisée le 22 février 2006 par la Faculté des sciences sociales de l'Université de Buenos Aires et l'Institut des hautes études de l'Amérique Latine (IHEAL) à la Maison de l'Amérique Latine, Paris.

⁶ La crise connue par l'Argentine durant l'été austral 2001-2002, crise multiforme sans précédent qui « a déboussolé » l'ensemble du pays [Velut, 2002b] et a plongé en juin 2002 plus de la moitié de ses habitants en dessous du seuil de pauvreté, constitue un retournement de situation unique au monde par rapport à la position du pays au cours des années 1990.

⁷ En maîtrise et en master 2, mon travail était dédié à l'intégration de petits producteurs à la mondialisation et à ses répercussions sur leur niveau de développement, au Bénin par l'intermédiaire d'ananas séchés commercialisés dans un réseau de commerce équitable [Le Gall, 2002], puis en Equateur grâce à la production de brocolis destinés à la congélation et à l'exportation [Le Gall, 2006].

Enfin, à l'échelle de l'Amérique latine et des pays du Sud, l'observation des périphéries métropolitaines en tant « qu'espaces périurbains » est assez récente [Bozzano, 1993 ; Chaléard, 2011]. A Buenos Aires, il manque une perspective régionale des dynamiques périphériques métropolitaines [Borello, 2000], mais surtout, l'espace périurbain était jusqu'en 2008 une terre académique presque inconnue [Barsky, 2002]. En outre, les métropoles latino-américaines ont été travaillées davantage sous l'angle de la fragmentation [Bret, 2005 ; Cicoella, 1999 ; Prévôt-Schapira, 2002 ; Vidal-Koppman, 2001] que de leurs relations internes : étudier l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires, paradigme de la métropole fragmentée, relève, en ce sens, d'une logique assez novatrice.

C'est donc face à ces creux bibliographiques que j'ai construit mon objet de recherche : l'étude des espaces maraîchers de Buenos Aires semble pouvoir enrichir la connaissance scientifique à différents niveaux. Les thématiques font aussi écho à un contexte d'actualité : au-delà de l'exemple, ce travail interroge les conditions du maintien d'espaces de proximité dédiés à l'alimentation des populations urbaines, alors que se multiplient les crises alimentaires dans l'ensemble des pays du monde [Giblin, 2008] et que l'augmentation du coût du pétrole remet en question les distances parcourues par les aliments avant d'être consommés [Charvet, 2008 ; Fao, 2007 ; 2009].

L'objet de l'étude est pluriel : il est donc nécessaire de s'arrêter plus en détail sur ce que recourent les espaces de proximité pour approvisionner les habitants de Buenos Aires en légumes frais (2) et de mettre en lumière les multiples enjeux théoriques que cette recherche soulève (3). La formulation d'une problématique qui articule les espaces de production et de commercialisation (4) conduira enfin à préciser les cadres de la démarche méthodologique adoptée (5).

2. Délimiter les parcelles : objets et cadres de l'étude

Qu'entend-on par « espaces de proximité pour approvisionner les citoyens en produits maraîchers » ? Comment s'inscrivent-ils dans l'espace métropolitain de Buenos Aires ?

2.1 Du maraîchage au complexe maraîcher : une définition élargie

Au sens commun, l'activité maraîchère, synonyme de maraîchage ou d'horticulture⁸, ne désigne que la culture de légumes (Tableau 1). Trois critères entrent en jeu pour la caractériser : la fonction, la localisation et les techniques de production. Les cultures maraîchères sont destinées à nourrir une population urbaine de plus en plus nombreuse, ayant de moins en moins accès à des terres pour produire ses propres produits frais. Pour des raisons de péremption, elles se sont développées initialement selon un mode de culture très intensif dans les périphéries proches des villes appelées en conséquence « ceintures maraîchères » [Chaléard *et al.*, 2004]. Puis, du fait de la croissance urbaine, elles ont été rejetées de plus en plus loin et ont donné lieu à d'autres types de zones de production, telles les zones de plein champ [Autissier, 1994 ; Benencia, 1997a ; Bonnamour, 1996 ; Chaléard et Charvet, 2004 ; Fromageot, 2003 ; Poulot-Moreau *et al.*, 2000].

Contrairement au simple jardinage ou aux potagers familiaux, tout ou partie de la production issue du maraîchage est voué à la vente. On parle de « vivrier marchand » [Chaléard, 1996], de « maraîchage marchand » [Fromageot, 2003] pour appuyer cette dimension commerciale du ravitaillement urbain. La vente entraîne la création d'infrastructures commerciales (entrepôts, marchés, étals posés à la sauvette...), réparties en fonction des centres de consommation, hiérarchisées et organisées en réseaux, conformément à toute géographie commerciale [Beaujeu-Garnier *et al.*, 1977].

En accord avec le double sens productif et commercial du maraîchage, je définis pour cette étude *l'activité maraîchère* d'une unité géographique (pays, région, ville...) comme l'ensemble des activités socio-économiques de production et de commercialisation destinées à en alimenter la population en légumes frais.

Par conséquent, je distingue deux types d'*espaces maraîchers* :

- *Les espaces maraîchers productifs* sont les portions des exploitations dédiés aux cultures, quels que soient leurs dimensions, leurs modes de culture et les acteurs qui en ont la charge. Par synecdoque, il s'agit des exploitations.
- *Les espaces maraîchers commerciaux* correspondent aux établissements commerciaux de toutes tailles créés pour l'échange des légumes, donnant

⁸ En espagnol, le terme employé pour désigner le maraîchage est « *horticultura* » (et ses dérivés), renvoyant par transparence au terme français d'horticulture. Mais en français, le terme a un sens plus large qu'en castillan : d'après le Petit Robert, le terme désigne la « *branche de l'agriculture comprenant la culture des légumes, des fleurs, des arbres et arbustes fruitiers et d'ornement* » ; selon le dictionnaire de l'Académie royale, le terme « *horticultura* » désigne « *la culture des légumes et des huertas* » (il se réfère aux jardins maraîchers, aux zones maraîchères et y compris aux vergers, si l'on pense au modèle des *huertas* du Sud de l'Espagne). Du fait des risques de confusion d'une langue à l'autre, j'emploierai le terme de maraîchage (et ses dérivés) plutôt que celui d'horticulture.

lieu à un acte monétaire, quelle que soit l'ampleur de l'échange. Ils servent à leur collecte et à leur distribution en gros ou au détail, mais peuvent accueillir d'autres produits (des fruits, par exemple). Ce sont les marchés de gros, les marchés au détail, les magasins alimentaires, etc. : les espaces maraîchers commerciaux présentent une plus grande diversité que les espaces maraîchers productifs.

Je parlerai ainsi de « l'activité maraîchère de Buenos Aires ». Elle s'inscrit dans des « espaces maraîchers productifs et commerciaux » de la métropole.

Tableau 1 : Une classification des fruits et légumes commercialisés à Buenos Aires

Les légumes sont des productions de plantes annuelles ou pérennes, des produits périssables à très court terme (salades, par exemple) ou moyen terme (pommes de terre, par exemple) [Autissier, 1994]. Les classifications des fruits et légumes diffèrent selon les disciplines et les organismes en charge des recensements agricoles. Pour cette étude, j'ai adopté un classement empirique, fondé sur les catégories employées communément par les producteurs et commerçants rencontrés. En cas de traitement statistique à partir du recensement national agricole [INDEC, 2003] ou du recensement horti-floricole de Buenos Aires [Ministerio de asuntos agrarios et al., 2006] je préciserai les fruits et légumes pris en compte.

Catégories employées par les commerçants et producteurs de Buenos Aires	Traduction française	Exemples de fruits et légumes
Verduras / Légumes		
Hortalizas Verduras de hoja "lo húmedo"	Légumes feuilles	Salades, épinards, blettes, poireaux, céleri...auxquels sont associées les plantes aromatiques (persil, basilic) et les crucifères (choux, brocolis).
Hortalizas de fruto "lo seco"	Légumes-fruits	Tomates, aubergines, poivrons, concombres, courgettes.
Frutillas	Fraises	Les fraises sont associées aux légumes car elles sont produites avec les cultures maraîchères.
Pesados	Les lourds	Pommes de terre, patates douces, carottes, oignons, cucurbitacées. Parfois les pastèques.
Frutas / Fruits		
Cítricos	Agrumes	Mandarines, oranges, pamplemousses, citrons, kumquats.
Frutas	Fruits	Pommes, poires, prunes, pêches, raisin, bananes...

Sources : entretiens Julie Le Gall – 2006-2009

La notion d'approvisionnement, définie par D. Douzant-Rosenfeld et P. Grandjean [Douzant-Rosenfeld et al., 1996] comme « le processus d'acheminement des productions jusqu'à la ville et leur distribution à l'intérieur de l'espace urbain », permet de saisir ensemble les espaces maraîchers productifs et commerciaux. Elle montre qu'ils sont reliés pour répondre à la demande urbaine et peuvent donc être englobés dans un même ensemble, quelle que soit la distance qui les sépare [Franqueville, 1996].

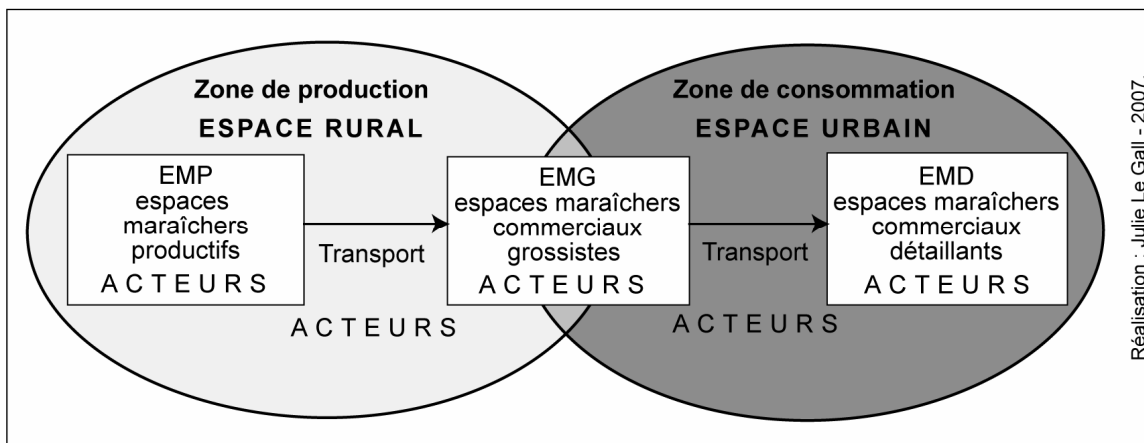
J'appelle cet ensemble complexe maraîcher, en écho à la définition que donnent G. Di Meo et P. Buléon de la complexité, qui n'est « ni le fouillis, ni la complication inextricable, [mais] la reconnaissance et la prise en compte de multiples rapports et

interactions qui créent de l'organisation, de l'ordre, une hiérarchie » [Di Méo et al., 2005] (p. 9). Représenté schématiquement sur la Figure 1, un complexe maraîcher est donc constitué des espaces maraîchers de production et de commercialisation, mais aussi des espaces éventuels de stockage ainsi que des réseaux de transport et des réseaux sociaux parcourant et reliant les espaces les uns aux autres. Il s'inscrit sur la toile de fond d'une unité géographique où s'imbriquent plus ou moins espaces ruraux et urbains, en fonction de la distance qui sépare activités de production et de commercialisation.

Ce concept entre aussi en résonance avec la définition que donnent J. Lévy et de M. Lussault de l'espace, entendu « *comme l'ensemble des relations spatiales, sous leurs formes matérielles, immatérielles et idéelles, établies par une société en un temps donné entre tous les objets sociétaux distincts – les individus constituant bien sûr des objets de société* » [Lévy et al., 2003b] (p. 330). En ce sens, le complexe maraîcher peut être considéré comme un espace en soi. La définition permet surtout de signaler qu'il n'est pas qu'un support sur lequel évoluent les hommes : il inclut les acteurs qui l'habitent, y travaillent et le parcourent (Figure 1).

L'objet « complexe maraîcher » offre un cadre géographique conceptuel applicable à tout système d'approvisionnement urbain dès lors que l'on travaille sur des thématiques transversales aux espaces ruraux et urbains. Comment s'applique-t-il à Buenos Aires ?

Figure 1 : Le complexe maraîcher, un concept englobant pour étudier le ravitaillement des villes



2.2 Le complexe maraîcher de Buenos Aires, un complexe de proximité

Située au bord du Río de La Plata et au cœur de la Province de Buenos Aires, la Région métropolitaine de Buenos Aires (RMBA), regroupe quarante et un *partidos*⁹ répartis entre quatre couronnes métropolitaines [Barsky *et al.*, 2003b ; Kralich, 1995 ; Torres, 2001] (Carte 1). Elle inclut :

- la ville-centre (que j'appellerai aussi « Capitale fédérale » ou « ville autonome » - appellation officielle),
- le Grand Buenos Aires (soit vingt-quatre *partidos* des première et deuxième couronnes),
- le Grand La Plata (trois *partidos* ; la ville de La Plata est la capitale de la Province de Buenos Aires),
- les *partidos* de la troisième couronne et quelques *partidos* de la quatrième couronne qui constituent les dites couronnes périurbaines de Buenos Aires [Barsky, 2002].

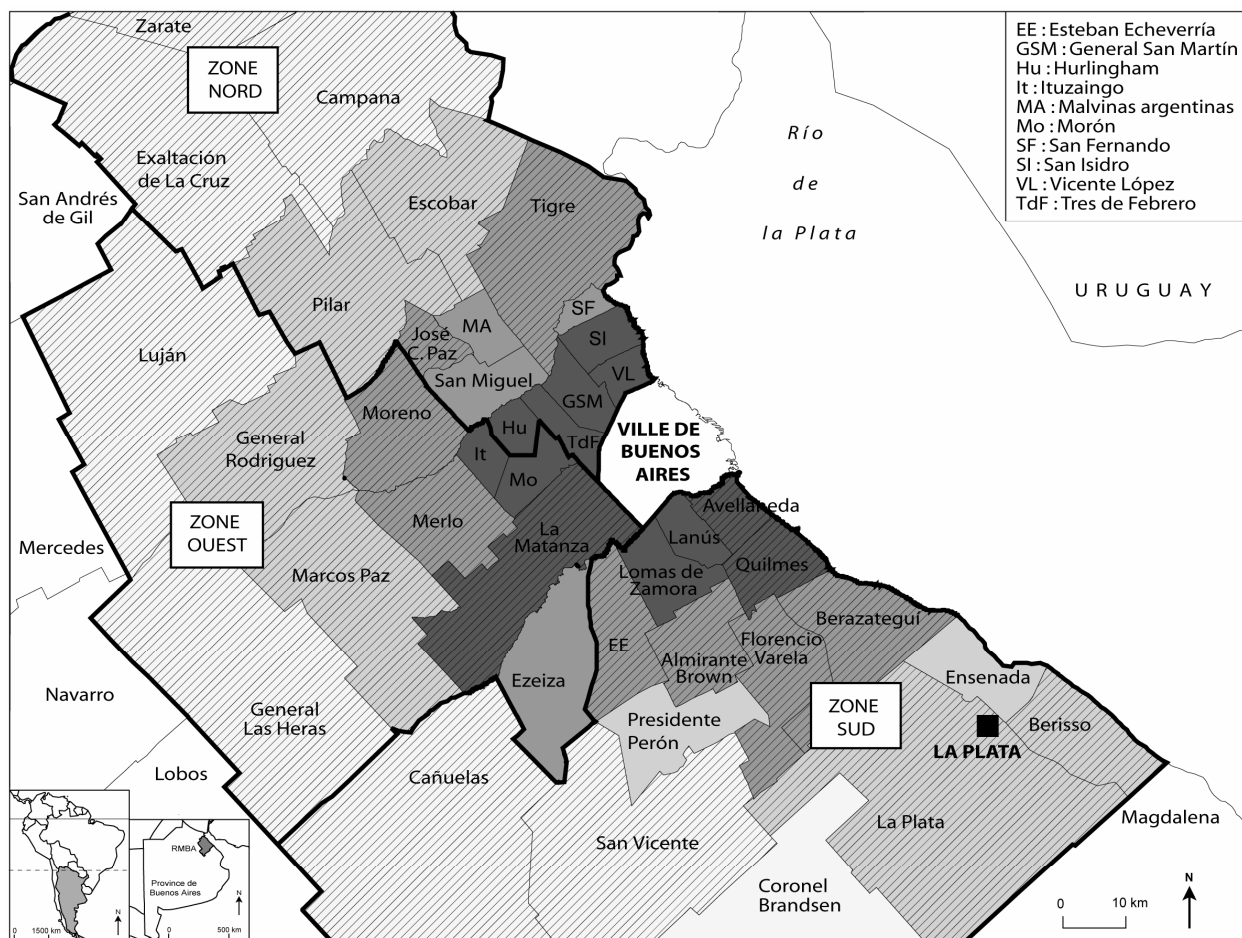
La Région métropolitaine constitue le cadre spatial de cette recherche. Si le choix de ces limites administratives se justifie sur le plan statistique (utilisation des unités du recensement horti-floricole de 2005 [Ministerio De Asuntos Agrarios *et al.*, 2006], par exemple), il repose surtout sur les caractéristiques des espaces maraîchers.

Comme l'indiquent la Figure 2 et les hachures sur la Carte 1, les vingt-quatre *partidos* où l'on recense une superficie maraîchère forment un cordon en 2005 réparti surtout entre la troisième et la quatrième couronne métropolitaine. Cette « ceinture maraîchère » [Benencia *et al.*, 1997 ; Gutman *et al.*, 1987] fournit selon les saisons entre 60 et 90 % de la demande en fruits et légumes frais de la capitale grâce à 1 500 unités productives et 13 400 hectares cultivés sur 18 000 hectares de ceinture verte¹⁰ [Benencia, 2004]. Il n'existe pas ou peu d'agriculture intra-urbaine et les zones maraîchères sont situées à une distance comprise entre 40 et 80 kilomètres de la ville-centre (une heure de route, environ). L'alimentation en légumes des habitants de Buenos Aires est principalement assurée par des espaces productifs proches.

⁹ Unité administrative équivalent plus ou moins à un petit département français (par exemple, à ceux qui entourent la ville de Paris).

¹⁰ Par rapport à la ceinture maraîchère, la ceinture verte désigne l'ensemble des espaces ruraux entourant la ville. Elle inclut d'autres espaces productifs (destinés à l'élevage, la floriculture, l'arboriculture...) et des espaces récréatifs (forêts, golfs, centres équestres...).

Carte 1 : La Région métropolitaine de Buenos Aires (RMBA) : une organisation coronaire où se dessine une « ceinture maraîchère »



— Limites de *partidos* (équivalent aux départements)

VILLE DE Ville centre

BUENOS (CABA : *Ciudad Autónoma de Buenos Aires* ;

AIRES CF : *Capital Federal*)

- Première couronne
- Deuxième couronne
- Troisième couronne
- Quatrième couronne

Grand
Buenos
Aires
(CF + 24 *partidos*)
Couronnes
périurbaines

Aire
Métropolitaine de
Buenos
Aires
(CF + 29 *partidos*)

Région
Métropolitaine de
Buenos
Aires
(CF + 40 *partidos*)

— Zonage régional employé pour l'étude

▨ *Partidos* où a été recensée une superficie maraîchère en 2005

■ Capitale provinciale

□ *Partidos* de la Province de Buenos Aires

La croissance urbaine de Buenos Aires conduisit à la constitution de plusieurs couronnes entourant la ville-centre.

On distingue [Barsky, 2003 ; Capron, 2000 ; Prévôt-Schapira, 1994 ; Cicoletta, 2009] :

- Deux couronnes urbanisées autour de la ville-centre :

*Une première couronne stabilisée, urbanisée de façon continue qui englobe les *partidos* jusqu'à Vicente López au Nord, Ituzaingo à l'Ouest et Quilmes au Sud ;

**Une seconde couronne intermédiaire, qui court du Tigre au Nord, Merlo à l'Ouest et Berazategui au Sud, dont le comblement des espaces se poursuit.

- Une troisième couronne où la croissance s'est accélérée dans les années 1990. Elle prend en compte l'espace jusqu'aux *partidos* de Pilar au Nord, Marcos Paz à l'Ouest et La Plata au Sud.

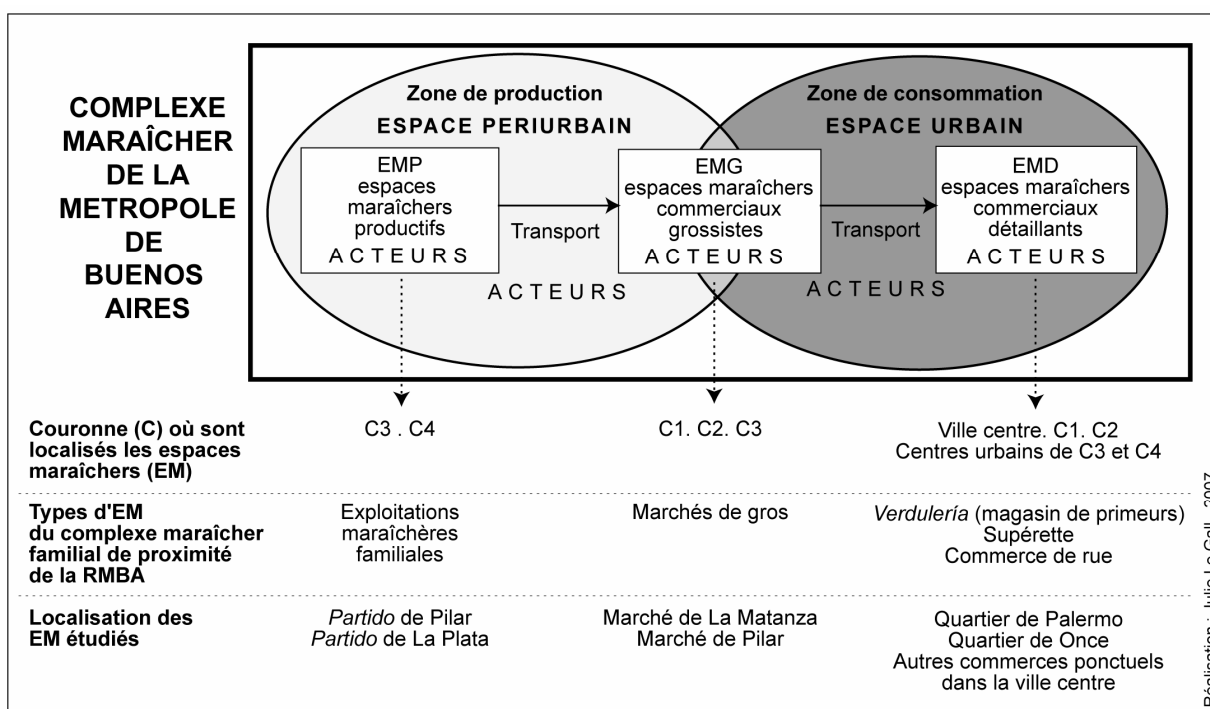
- Une quatrième couronne qui comporte le reste des *partidos* de la RMBA où la croissance s'effectue de façon ponctuelle et sporadique, tout en étant de plus en plus significative depuis la seconde moitié des années 2000.

Sources : CHFBA, (2005). Barsky, A., Fernández, L. (2003). "¿Qué diferencias hay entre Gran buenos Aires, conurbano, Área y Región metropolitana?".

Disponible à l'adresse <http://www.georedweb.com.ar/articulo.aspx?art_id=217&edi_id=23>. Accès en ligne en Août 2007.

Réalisation : Julie Le Gall - 2007.

Figure 2 : Le complexe maraîcher de Buenos Aires, un complexe de proximité resserré



Les espaces maraîchers commerciaux seraient, quant à eux, localisés entre la ville-centre et les deux premières couronnes (les plus urbanisées) (Carte 1), ainsi que dans les localités principales des *partidos* des troisième et quatrième couronnes (non représentées sur la Carte 1) (Figure 2). G. Capron note que les commerces de détail de proximité demeurent des « *piliers de la sociabilité et de la culture argentine* » [Capron, 1999b] malgré les restructurations dues à l'arrivée de la grande distribution.

D'après mes relevés de terrain, sur lesquels j'aurai l'occasion de revenir, les consommateurs ont en effet accès à un point de vente de légumes à moins de cinq rues de leur domicile. Par ailleurs, J. Schwarzer remarque que le commerce de gros de Buenos Aires est caractérisé par sa multiplicité [Schwarzer, 1996] : malgré les velléités centralisatrices de l'Etat, de nombreux marchés de gros sont répartis au sein de la première couronne métropolitaine, ce qui permet aux commerçants détaillants de s'approvisionner à moins de vingt kilomètres de leur local. Qu'il soit consommateur ou commerçant, tout habitant de la Région métropolitaine a donc accès à un point de vente voisin.

La spécificité des habitants de Buenos Aires est ainsi d'être ravitaillés en légumes frais par des espaces maraîchers de *proximité géographique*. Cette notion, entendue comme « *la distance kilométrique entre deux unités* » [Torre, 2000], est relative : elle est « *pondérée par le coût temporel et monétaire de son franchissement* » et elle est subjective [Caron *et al.*, 2005 ; Torre, 2000]. Néanmoins, si l'on compare ces distances aux dimensions argentine (la superficie de la ville-centre de Buenos Aires est, par exemple, deux fois plus grande que Paris ; le pays est cinq fois plus étendu que la

France) ou au parcours des fruits et légumes entre le Sud de l'Espagne et le Nord de l'Europe, on peut admettre que le complexe maraîcher de Buenos Aires est un complexe *de proximité*. Ainsi, si l'on projette le schéma conceptuel du complexe maraîcher (Figure 1) à Buenos Aires, les « espaces ruraux » deviennent les « espaces périurbains » et les espaces maraîchers se répartissent entre les quatre couronnes (Figure 2). Cette figure dessine un complexe compact, resserré.

Une précision s'impose : j'ai remarqué que la métropole était *principalement* alimentée en légumes frais par ses espaces de proximité. Suivant les saisons, d'autres espaces extérieurs à la Région métropolitaine entrent en jeu pour fournir fruits et légumes à la population : ils devraient être pris en compte pour une étude exhaustive du complexe maraîcher de Buenos Aires.

2.3 Un complexe sous pressions métropolitaines

Le complexe de proximité de Buenos Aires est soumis à un ensemble de pressions. Comme l'indique la légende de la Carte 1, les différentes couronnes régionales se sont urbanisées au fur et à mesure de la croissance démographique [Bozzano, 1993 ; Collin Delavaud, 1993]. Les terres agricoles périurbaines se voient comblées par l'avancée du front d'urbanisation, en particulier sous l'effet des occupations illégales par les populations pauvres (« *asentamientos* ») [Prévôt-Schapira, 1994] et du développement de nouvelles formes résidentielles fermées par les populations riches (« *barrios cerrados* ») [Thuillier, 2006]. Ces pressions démographiques apparaissent évidemment exacerbées par le poids démographique de la métropole.

De façon plus spécifique, l'insertion de l'Argentine dans la mondialisation a eu des impacts importants sur la structuration de l'espace métropolitain [Cicoella, 1999]. L'Argentine est un pays si sensible aux fluctuations économiques et politiques mondiales [Bernard *et al.*, 2005 ; Salama, 2010] qu'il est impossible de comprendre les dynamiques du complexe maraîcher de Buenos Aires sans tenir compte de la spécificité du contexte national des trente dernières années : ce dernier fait successivement de l'Argentine « un pays du Tiers-Monde » dans les années 1980 [Bataillon, 1991], un pays émergent dans les années 1990 [Musset *et al.*, 1999 ; Sgard, 2008], puis un pays « chaotique » [Prévôt-Schapira, 2004], « déboussolé » [Velut, 2002b] et en reprise dans les années 2000. Ces bouleversements politico-économiques cycliques impliquent des réorganisations spatiales qui s'expriment en premier lieu au sein de la région-capitale : l'analyse du trinôme mondialisation / métropolisation / fragmentation prend tout son sens à Buenos Aires et dans ses espaces maraîchers.

Ainsi, au-delà de sa « compacité » structurelle, le complexe maraîcher de Buenos Aires évolue dans un cadre temporel spécifique. L'émergence d'une *région métropolitaine*, au sens fonctionnel [Sassone *et al.*, 1999], s'accompagne de pressions

multiformes susceptibles d'affecter l'objet de l'étude (en particulier : son expansion ou sa contraction).

2.4 Un resserrement autour des acteurs d'origine bolivienne... et du complexe maraîcher familial

Enfin, sur le plan social, la principale caractéristique des espaces maraîchers de proximité de Buenos Aires est d'être entre les mains *d'acteurs d'origine bolivienne*. Cette expression est la plus juste pour désigner des producteurs et commerçants dont on connaît rarement la nationalité¹¹. Par commodité, j'emploierai aussi le terme « Boliviens » ou encore l'expression « descendants de Boliviens » : le lecteur se souviendra du caractère incertain de ces appellations.

40 % des producteurs maraîchers de la métropole [Ministerio De Asuntos Agrarios *et al.*, 2006] et la majorité des producteurs familiaux [Benencia, 2009 ; Pizarro, 2009] seraient des acteurs d'origine bolivienne. D'après des relevés personnels, ils représentent aussi entre 75 et 90 % des commerçants grossistes de nombreux marchés de gros spécialisés en légumes et plus de 60 % des commerçants détaillants de certains quartiers de la ville-centre. Venus directement de leur pays ou après une participation aux récoltes dans les provinces du Nord-Ouest argentin, les Boliviens ont investi les périphéries de Buenos Aires comme ouvriers agricoles au milieu des années 1970, ainsi que les rues du centre ville comme commerçants ambulants au début des années 1980 [Sassone, 2002a]. Au cours des années suivantes, ils sont devenus producteurs et se sont établis comme commerçants détaillants ou grossistes.

Comme l'indiquent les pourcentages, les Boliviens ne monopolisent pas l'ensemble du complexe maraîcher de proximité : ils sont connus dans les *espaces maraîchers « familiaux »* que l'on définit pour le moment comme des unités économiques de dimensions réduites et que le propos tentera de mieux caractériser. La Figure 2 les recense : il s'agit des exploitations maraîchères de « petite » taille (à l'échelle de l'Argentine : moins de 15 hectares), des emplacements dans les petits marchés de gros, des magasins de primeurs (pour lesquels j'emploierai le terme espagnol *verdulerías*), des étals de fruits et légumes intégrés à une supérette et des commerces de rue.

Ces espaces maraîchers « familiaux » de proximité cohabitent à l'échelle régionale avec des exploitations de plus grande taille, des entreprises affiliées à des centrales de distribution, des établissements de la grande distribution, etc. où sont aussi produits et vendus des légumes pour Buenos Aires. Ces espaces « entrepreneuriaux »

¹¹ Il s'avère compliqué de connaître la situation juridique des individus interrogés, de savoir s'ils sont nés du côté argentin de la frontière, s'ils ont acquis la nationalité argentine, s'ils résident légalement à Buenos Aires, si leurs enfants sont nés en Bolivie...

dépassent les bornes de cette recherche, car leurs logiques économiques s'intègrent à des circuits intégrés à d'autres échelles que l'échelle régionale. La présence des Boliviens y est, de plus, très faible. Je ne m'intéresserai donc pas à ces espaces « entrepreneuriaux », mais il faudrait en tenir compte dans le cadre d'une étude complète de l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires.

Au sein même des espaces maraîchers familiaux, les Boliviens ne sont pas non plus les seuls acteurs : y sont également présents les « acteurs traditionnels de l'activité maraîchère » (selon leur propre dénomination). Il s'agit des producteurs et commerçants d'origines italienne, japonaise, portugaise, arrivés avant les Boliviens au cours du XXe siècle, et de leurs descendants (que je nommerai, pour les mêmes raisons que pour les Boliviens, selon leur origine sans être certaine de leur nationalité). Pour comprendre l'insertion des migrants boliviens et leur rôle dans le maintien des espaces maraîchers de proximité, on ne peut faire abstraction de ces acteurs « traditionnels », qui les ont précédés et travaillent encore à leurs côtés. Des Argentins *criollos*¹² participent également à l'activité maraîchère, mais ils sont minoritaires par rapport aux migrants et à leurs descendants : j'en parlerai donc assez peu.

Les parcelles sont délimitées : mon objet initial d'étude est donc le *complexe maraîcher familial de proximité de la Région métropolitaine de Buenos Aires*. La diversité des thématiques abordées inscrit cette recherche dans plusieurs champs disciplinaires et thématiques qu'il convient de détailler.

3. Intrants théoriques : champs disciplinaires et thématiques

L'objet de l'étude articule d'un côté un type d'espaces économiques nécessaires, par leur interaction, au fonctionnement d'une métropole et, de l'autre, des acteurs caractérisés par leur présence récente en son sein. L'analyse appelle donc la mobilisation de cadres théoriques hiérarchisés ou plutôt, emboîtés les uns dans les autres. La proposition de schéma heuristique présentée sur la double page suivante (Figure 3) représente les différents concepts convoqués et illustre la progression du cheminement théorique : il s'agit d'une étude à la croisée des *géographies sociale et culturelle* (3.1), qui aborde de différentes façons la *géographie des relations* (3.2, 3.3, 3.4). Le lecteur pourra se référer à ce schéma tout au long de cette partie.

¹² On appelle ainsi les Argentins descendants des populations autochtones et non issus des vagues d'immigration (notamment européenne). Néanmoins, cette définition doit être nuancée par les nombreux métissages.

3.1 Une étude à la croisée des géographies sociale et culturelle

L'attention portée à certains objets, tout comme la démarche déployée tiennent à une étude à la croisée des géographies sociale et culturelle.

a. Espaces, acteurs, espaces et acteurs : une étude de géographie sociale

Trois analyses transversales de l'objet relèvent de la géographie sociale (cadre bleu foncé de la Figure 3) : la relation espaces maraîchers / acteurs ; l'acteur comme vecteur des dynamiques spatiales ; l'observation des dynamiques socio-spatiales au prisme des temporalités.

▪ Comprendre la relation espaces maraîchers / acteurs

Le point de départ de cette recherche est double : il s'agit de comprendre la relation entre des espaces économiques et leurs acteurs, d'une part, et d'observer, d'autre part, comment cette relation s'associe aux interactions existant entre les différents espaces économiques. En ce sens, je m'inscris dans le champ de la « géographie sociale complexe » [Di Méo et Buléon, 2005], c'est-à-dire, d'après P. Buléon et G. Di Méo, une géographie qui « *procède d'abord au décodage des rapports que les hommes socialisés nouent avec l'espace terrestre* » et « *se consacre ensuite à l'identification des formes et des organisations géographiques qui en découlent* » [Di Méo et Buléon, 2005] (p. 11).

Cette définition permet de préciser l'approche de mon objet :

- Le « décodage des rapports » concerne « les rapports de rapports sociaux et de rapports spatiaux ». Je retiens le caractère multidimensionnel de la relation que les individus nouent avec « les espaces géographiques où ils vivent, qu'ils parcourent ou qu'ils se représentent » : cette relation est affective, fonctionnelle, économique, politique, juridique, imaginaire [ibid.] (p. 4). Autrement dit, je n'aborde pas le complexe maraîcher de Buenos Aires sous le seul angle économique.
- Cette géographie qui « aborde les faits, les formes et les systèmes en évitant de les tronquer, de briser la moindre relation significative entre leurs éléments » justifie que j'aborde le complexe maraîcher dans son ensemble. Il est à la fois organisation socio-spatiale, générateur d'organisation(s) socio-spatiale(s) et objet traversé et façonné par des relations de tous types. Se concentrer sur cet objet ne revient pas à l'isoler : le complexe est intégré et ouvert, relié à d'autres ensembles, et notamment à la Région métropolitaine.

Figure 3 : Proposition de schéma heuristique pour l'étude du complexe maraîcher familial de proximité de la RMBA

Cette recherche se développe dans trois cadres - conceptuel, méthodologique, thématique - représentés ici par trois parallélépipèdes (pour des raisons de lisibilité, seules la face inférieure et l'une des faces latérales ont été dessinées, les traits pointillés laissant néanmoins imaginer le prolongement de ces figures géométriques dans un espace en trois dimensions).

Deux cadres sont situés sur le même plan vertical et sont indissociables : le cadre conceptuel et le cadre méthodologique.

Le cadre conceptuel, issu de la GÉOGRAPHIE SOCIALE (3.1.a), contient les concepts principaux de l'étude : L'ACTEUR, L'ESPACE ET LES TEMPORALITÉS, étudiés dans leurs interrelations. J'étudie l'acteur dans son interaction dynamique avec l'espace (d'où sa position "spectrale" sur le schéma) : il est le vecteur des dynamiques spatiales observées à un temps t et dans leurs évolutions temporelles. Cette géographie sociale place l'acteur, et notamment l'acteur d'origine bolivienne, au centre des transformations spatiales et socio-spatiales du complexe maraîcher familial de proximité de Buenos Aires, saisies depuis les trente dernières années. Je m'intéresse aux acteurs endogènes, insérés au complexe maraîcher, et aux acteurs exogènes, extérieurs à ce complexe mais dotés néanmoins d'une capacité d'action à son égard.

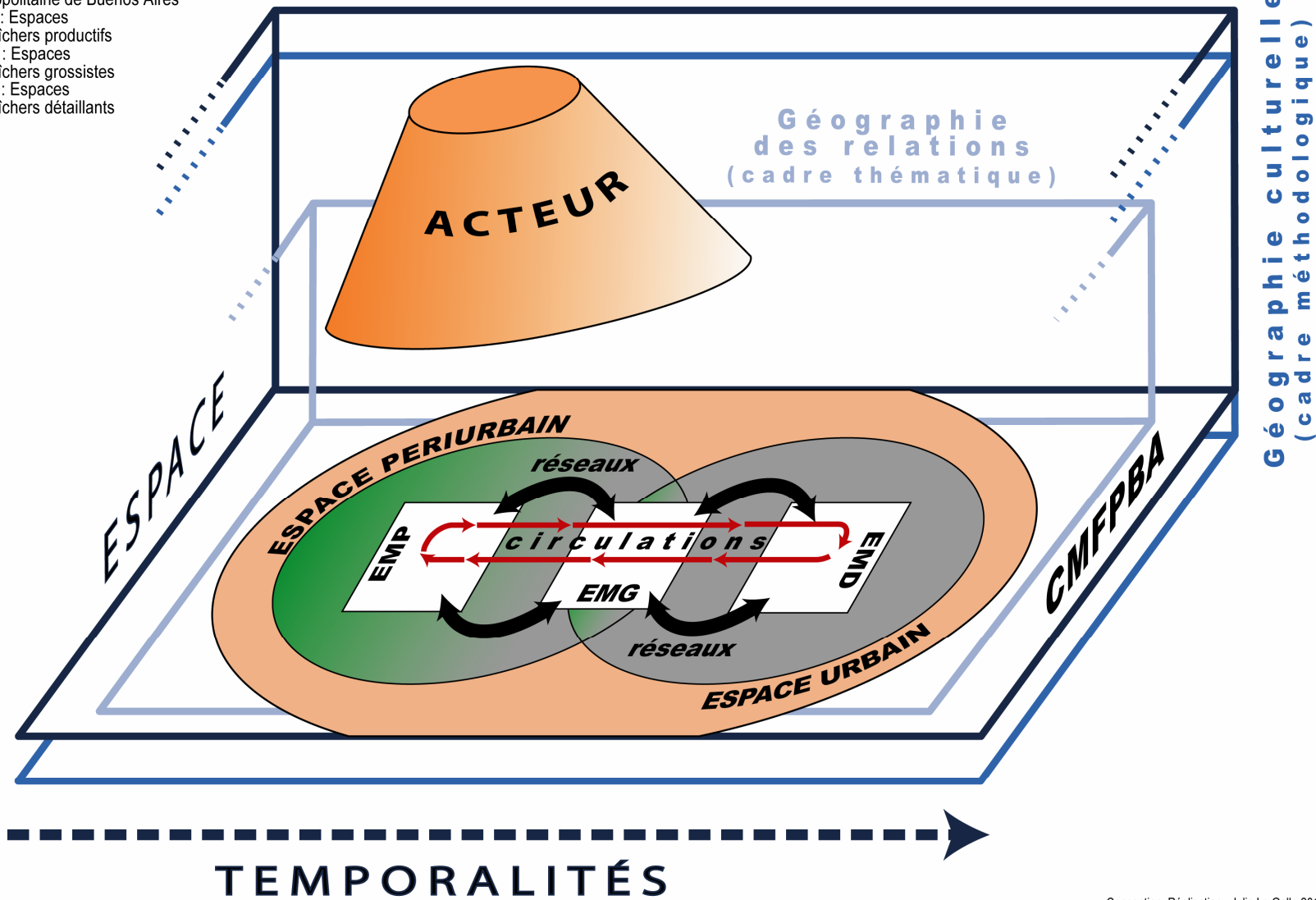
Le cadre méthodologique, issu de la GÉOGRAPHIE CULTURELLE (3.1.b), contient aussi ces objets. De lui dépend en partie le regard que je porte sur eux et sur leurs relations et, par conséquence, les méthodes déployées pour les analyser. Je m'interroge sur la relation culturelle de l'acteur à l'espace, du fait notamment de l'origine bolivienne des acteurs étudiés, et travaille avec ces acteurs "en situation", "en mouvement".

Le troisième cadre, thématique est contenu dans les cadres conceptuel et méthodologique et se situe sur un autre plan vertical : la GÉOGRAPHIE DES RELATIONS présente un ensemble de thèmes non spécifiques aux géographies sociale et culturelle, mais je l'appréhende selon ces cadres et selon leurs objets. Ce cadre thématique comporte plusieurs plans horizontaux superposés (représentés ici sur le même plan pour des questions de lisibilité) :

- Sur un plan inférieur : pour étudier le complexe maraîcher de Buenos Aires (espaces productifs et commerciaux) et ses transformations, j'analyse la partie rurale de l'ESPACE PÉRIURBAIN et l'ESPACE URBAIN de la métropole, dans leurs relations (3.2). Le dégradé du gris au vert indique le jeu de pressions métropolitaines agissant sur les espaces de proximité, notamment ruraux, alors qu'ils sont indispensables à l'approvisionnement des habitants et à la préservation d'un espace métropolitain durable.
- Sur un plan supérieur : les relations analysées entre espaces métropolitains sont les CIRCULATIONS maraîchères (3.3) c'est-à-dire les déplacements des produits et des acteurs appréhendés dans leur caractère multidimensionnel (supports, parcours).
- Sur un plan médian : ces circulations ne sont pas aléatoires, mais dépendent de RÉSEAUX commerciaux spatiaux et sociaux (3.4), qui font du complexe maraîcher de Buenos Aires un espace économique. Ces réseaux justifient la relation systémique entre les différents espaces maraîchers du complexe et expliquent comment les mutations des uns peuvent affecter les mutations des autres et / ou de l'ensemble.

CMFPBA : complexe maraîcher
familial de proximité de la Région
métropolitaine de Buenos Aires
EMP : Espaces
maraîchers productifs
EMG : Espaces
maraîchers grossistes
EMD : Espaces
maraîchers détaillants

Géographie sociale (cadre conceptuel)



Conception, Réalisation : Julie Le Gall - 2011

▪ Les Boliviens et les autres acteurs, vecteurs des transformations spatiales

Cette inscription dans le champ de la géographie sociale m'amène à considérer les Boliviens comme des « acteurs », définis par M. Lussault comme « *des individus socialisés (...) pourvus [à un temps t] de potentiel de réflexivité, de compétences linguistiques, de capacités à agir.* » [Lévy et Lussault, 2003b] (p. 39) Ce capital est inégalement distribué. Néanmoins, l'auteur souligne : « *S'il existe des dotés et des démunis, les acteurs sont tous mus par le besoin et la volonté d'agir et même les plus faibles possèdent le plus souvent (...) des compétences stratégiques, des marges d'action, des capacités d'arbitrages et peuvent provoquer par leurs actes (individuels et/ ou collectifs) de puissants effets.* » (p.41) Cette précision résonne avec ce que l'accroche a mis en évidence des Boliviens : leur marginalisation sociale ne les empêche pas d'agir dans l'espace récepteur de Buenos Aires.

En m'arrêtant à cette définition, je m'éloigne légèrement de la conception de l'acteur chez G. Di Méo et P. Buléon : ces derniers précisent que « *l'acteur dispose d'un agir, mais aussi d'un pouvoir* » et le distinguent de l'agent en ce que « *[l'acteur] agit car sa fonction consiste à agir* », tandis que l'agent serait « *en quelque sorte l'homme et la femme ordinaires, sans qualité particulière* » [Di Méo et Buléon, 2005] (p. 30). Cette acception me paraît trop restrictive : les Boliviens n'agissent pas uniquement parce qu'ils en ont la *fonction* (les auteurs font notamment référence à la fonction de pouvoir : la fonction politique). Je m'attache bien dans cette recherche aux hommes et femmes « ordinaires ».

Sans refuser de travailler avec les acteurs « spécialisés dans l'action », ni réfuter l'existence de natures et de degrés dans les capacités d'action des individus, je m'intéresse aux acteurs moins pour leur fonction ou leur statut que pour leur capacité à créer et transformer l'espace. Je cherche à analyser les conséquences spatiales de la relation nouée entre les Boliviens et le complexe maraîcher et, plus largement, à comprendre ce que provoque leur action sur l'espace métropolitain.

Les Boliviens de l'activité maraîchère sont parfois regroupés dans des associations ou groupes moins formalisés, qui peuvent être considérés comme des acteurs à part entière. En ce sens, je m'attache aux Boliviens dans leurs rapports spatiaux mais aussi sociaux, au sens où ces derniers se spatialisent aussi. Je considérerai non seulement les individus boliviens, mais je m'interrogerai également sur l'existence d'un collectif bolivien institutionnalisé ou non, susceptible lui aussi d'agir sur le complexe maraîcher de Buenos Aires.

Ces relations interindividuelles et inter-groupes invitent à observer d'autres acteurs (individuels et collectifs) que les Boliviens entrant, à un moment donné, en interaction avec le complexe maraîcher. Selon les catégories de G. Di Méo et P.

Buléon, je considère, d'une part, les acteurs endogènes, quelle que soit leur origine, comme insérés au complexe maraîcher et, d'autre part, les acteurs exogènes, extérieurs à ce complexe mais dotés néanmoins d'une capacité d'action à son égard (au sens large) – il s'agit de l'Etat, des organisations économiques, des entreprises agroalimentaires, des acteurs maraîchers extérieurs à la Région métropolitaine, etc. Les Boliviens étudiés appartiennent au complexe maraîcher familial de proximité de Buenos Aires, mais ils sont d'origine étrangère : où les placer ? G. Di Méo et P. Buléon proposent une catégorie intermédiaire : alors qu'ils définissent l'acteur endogène comme « *originaire et imprégné des lieux où il vit, auxquels il s'identifie pleinement et prioritairement* », ils présentent l'acteur transitionnel, défini comme un acteur exogène « *qui tend à s'insérer, plus ou moins progressivement, par l'identité et/ou par la résidence, par l'habiter, au territoire de son action.* » Ces catégories interrogent la place des Boliviens, mais aussi l'évolution de leur relation à l'espace récepteur.

Ces réflexions considèrent les Boliviens de l'activité maraîchère comme insérés à un jeu d'acteurs : entre eux, en tant qu'individus de même origine, et avec d'autres, qui ne font pas toujours partie du complexe maraîcher mais sont amenés à y évoluer et, de ce fait, à en transformer l'organisation spatiale.

▪ **Le temps court des Boliviens dans le temps long du complexe maraîcher**

Enfin, la présence des Boliviens est *récente*, car elle a une trentaine d'années et *nouvelle*, car ces acteurs n'avaient jamais fait partie du complexe maraîcher familial de Buenos Aires auparavant. Je confronte deux histoires : le temps long du siècle d'existence du complexe, marqué par la présence des acteurs « traditionnels » d'origines italienne, japonaise, portugaise, et le temps court des trente dernières années, marqué par la présence bolivienne.

Or, les constructions sociales s'inscrivent dans le temps et dans l'espace [Di Méo et Buléon, 2005] : le jeu des acteurs individuels et collectifs participe à la trame des temporalités, aux rythmes des espaces géographiques. Suivant cette logique, je prône une approche dynamique des relations acteurs / espaces où se rencontrent temps long et temps court afin de saisir et qualifier le changement d'un complexe maraîcher qui préexistait à l'arrivée des Boliviens.

Ce changement est d'emblée posé comme non linéaire. L'objet connaît les évolutions rythmées évoquées au paragraphe précédent, d'autant plus qu'il héberge une activité économique, particulièrement soumise à l'épreuve du temps. La relation entre les Boliviens et les espaces maraîchers de Buenos Aires n'est pas nouée mais *en train de se nouer*, suivant trois processus indissociables : le jeu des acteurs, les évolutions propres au complexe maraîcher et les évolutions de la Région métropolitaine. Les constructions socio-spatiales qui en découlent sont ainsi soumises à des dynamiques internes et externes à l'activité maraîchère. Le détour par

les temporalités permet d'appréhender plus largement les causalités à l'origine des phénomènes observés.

Ces trois jalons (espace, acteurs, temporalités) caractéristiques d'une géographie sociale placent l'acteur au centre des transformations socio-spatiales du complexe maraîcher familial de proximité. Pour autant, cette approche ne suffit peut-être pas à percevoir toutes les facettes de leur relation à cet espace.

b. Une étude qui relève aussi de la géographie culturelle

L'origine étrangère des principaux acteurs étudiés inscrit aussi cette recherche dans le champ de la géographie culturelle (cadre bleu roy de la Figure 3).

• Une approche culturelle des Boliviens ?

Les nouveaux acteurs de l'activité maraîchère ont pour origine la Bolivie et présentent une origine étrangère, de même que les acteurs dits « traditionnels ». On se demande dans quelle mesure cette origine participe aux constructions spatiales observées et si le dessin des organisations aurait été autre avec des acteurs d'une autre origine. La provenance des acteurs pourrait influencer leur relation aux espaces maraîchers.

Ces considérations m'ont amenée vers le champ de la géographie culturelle. P. Claval définit en effet la culture comme « l'ensemble des artéfacts, des savoir-faire et des connaissances par lesquels ils médiatisent leurs relations avec ce qui les entoure » [Claval, 2003] (p. 4). La culture explique (sans déterminisme) les perceptions qu'ont les hommes de leur environnement, de leur société, du monde et, par conséquence, leur rapport à l'espace. J. Bonnemaïson écrit ainsi : « L'espace est sans doute produit par la société mais la société se crée dans un espace culturel. (...) Au-delà du système de production et de l'historicité, il existe un « lieu préalable » (...) duquel dérivent une mise en forme de l'espace et, au travers d'elle, un réseau de valeurs et de significations. » [Bonnemaïson, 1985]

Cependant, je considère bien la culture comme « *une réalité mouvante* » [Claval, 2003] (p. 6), l'espace culturel comme « *ouvert* » [Bonnemaïson, 2000] (p. 55) : l'espace des acteurs de l'activité maraîchère se redessinerait le long de leur parcours d'un pays à un autre. Je m'attache aux héritages transportés, transmis *et transformés* par les acteurs migrants à Buenos Aires. En ce sens, je rejoins la mise en garde avancée par G. Di Méo et P. Buléon à propos de la géographie culturelle : d'après eux, il y a un risque à ne pas considérer les cultures comme des « *fabrications* » [Di Méo et Buléon, 2005] (p. 8). Dans mon étude, je propose d'observer les rapports spatiaux à double sens : comment la culture des Boliviens, par exemple, influence la configuration du

complexe maraîcher de Buenos Aires ; comment le contexte culturel et social argentin argentin transforme le champ culturel des nouveaux acteurs qui s'y intègrent.

Mon interprétation du rôle de l'acteur dans la production et la transformation des espaces est ainsi influencée par le courant de la géographie culturelle, avec les nuances nécessaires. Mes connexions avec ce dernier sont également méthodologiques.

▪ De l'approche culturelle à l'immersion dans le complexe maraîcher

Concrètement, c'est dans ma démarche scientifique que l'influence de la géographie culturelle s'est le plus exprimée : ce détour épistémologique m'a montré l'intérêt de l'immersion, bien que d'autres champs disciplinaires en soient familiers. J. Bonnemaïson rappelle les proximités entre géographes culturels, ethnologues et anthropologues [Bonnemaïson, 1996]. Malgré les cloisonnements disciplinaires, ces chercheurs ont fait l'expérience de terrains communs en situation coloniale et post-coloniale, notamment en Afrique [De Suremain, 2004]. Ce vécu influence les géographes qui s'inspirent, entre autres, des méthodes d'observation participante¹³. Il explique la filiation entre la géographie culturelle et cette lignée scientifique mixte [Robic, 2004].

Ces méthodes influencent la façon d'aborder l'espace et ses acteurs : « L'espace est un théâtre où des acteurs jouent leurs rôles. Au chercheur de révéler le sens de la pièce qui est jouée. L'acteur renvoie à ses croyances, à ses mythes, à sa vie, à son espace, à son histoire. La géographie des acteurs et des représentations doit donc faire appel aux récits de vie, à la littérature, au cinéma, aux interviews, etc. » [Bonnemaïson, 2000] (p. 55) L'observation des acteurs en mouvement, en situation, constitue une méthode d'approche et d'analyse qui vise à « retrouver la richesse et la profondeur de la relation qui unit l'homme aux lieux » [Bonnemaïson, 1981]. Je chercherai ainsi à comprendre ce qui unit désormais les acteurs d'origine bolivienne au complexe maraîcher de Buenos Aires. La méthodologie précisément employée sera détaillée par la suite.

La géographie sociale et la géographie culturelle constituent les deux champs référentiels de cette recherche doctorale. Je les mobilise différemment : si le cadre théorique est largement emprunté à la géographie sociale, le cadre méthodologique relève de la géographie culturelle. Ces cadres se superposent et se rencontrent,

¹³ Ainsi l'écrit Paul Pélissier en introduction de sa thèse : le géographe doit se faire « *Sérère chez les Sérère, Diola chez les Diola* » pour « *espérer connaître de l'intérieur les caractères et les problèmes spécifiques de chacune de ces sociétés* » [Pélissier, 1966].

comme l'indiquent les plans parallèles de la Figure 3 (p. 36) ; ils permettent d'instruire les cadres thématiques de ma recherche, à savoir les relations villes / campagnes (3.2), les circulations (3.3) et les réseaux (3.4), tous trois parties prenantes d'une géographie des relations (cadre bleu ciel sur la Figure 3).

3.2 Des relations villes / campagnes à l'ombre de la métropole

L'objet « complexe maraîcher », qui intègre dans un même ensemble les espaces productifs et commerciaux, invite à s'attacher aux *relations* entre espaces ruraux et espaces urbains. En ce sens, je m'inscris dans la filiation des chercheurs issus d'une formation de géographie rurale (les « chercheurs des champs » [Alvergne, 2005]) qui ont étudié les villes et les campagnes dans leurs interactions, dans les pays du Nord comme dans les pays du Sud¹⁴.

L'étude des relations villes-campagnes en géographie émerge suite à une préoccupation pour le devenir des espaces ruraux proches des villes [Chaléard *et al.*, 1999]. Aujourd'hui, cette réflexion se déploie dans le cadre des recherches sur l'espace périurbain, composé des espaces autour de la ville consacrés à l'agriculture et à l'élevage, entre autres fonctions résidentielles, environnementales et de loisirs. A Buenos Aires, l'objet « complexe maraîcher » s'observe ainsi dans le cadre des relations entre la zone urbanisée de la métropole et ses « campagnes » *périurbaines* (les « espaces ruraux périurbains »).

L'espace périurbain est désormais conçu comme un objet géographique à part entière [Poulot, 2008], nommé parfois « espace intermédiaire » [Bonerandi *et al.*, 2003] ou « tiers-espace » [Vanier, 2005]. Malgré les difficultés à saisir la complexité de l'objet au sein du couple ville-campagne [Arlaud, 2005 ; Debarbieux, 2005 ; Monteventi Weber *et al.*, 2008], son émergence s'accompagne de la multiplication de problématiques spécifiques. Néanmoins, du point de vue des ruralistes, quel que soit le pays de référence, les recherches continuent à s'inquiéter¹⁵ de voir la ville s'étaler sans limite « au détriment » des espaces agricoles [Poulot, 2008]. La question du devenir des espaces ruraux périurbains est posée ensuite de façon sensiblement différente au Sud et au Nord. Dans les pays du Sud, l'enjeu est surtout alimentaire ; dans les pays du Nord, il se rattache principalement à des questions d'aménagement et de développement durable. Les deux types d'approches s'interrogent sur la fonction des agriculteurs dans la ville.

¹⁴ Bien qu'insatisfaisante [Gervais-Lambony *et al.*, 2007], l'expression désigne tout au long du propos les pays émergents et en développement.

¹⁵ Le vocabulaire associé aux notions de périurbanisation, ou de périurbain relève ces angoisses : il est question de « symptôme » [Cailly, 2003], de « procès » (l'espace périurbain est accusé de ségrégation ou de ne pas répondre aux enjeux du développement durable [Berger *et al.*, 2007]).

La particularité du débat à Buenos Aires est de croiser ces trois enjeux. L'analyse de l'objet de l'étude emprunte donc des éléments à chacun des corpus bibliographiques qui leur sont associés.

a. Des espaces ruraux périurbains pour nourrir Buenos Aires

Dans les pays du Sud, les craintes de voir disparaître les espaces ruraux périphériques des villes sont créées par la peur de voir disparaître les terres destinées à en nourrir les habitants [Moustier *et al.*, 1997 ; Parrot, 2008 ; Vennetier, 1999]. La compréhension de cet enjeu alimentaire repose sur une observation conjointe de la production agricole périurbaine *et* de l'approvisionnement urbain. Quelle est la particularité de Buenos Aires dans ces réflexions ?

▪ La production : l'exception Buenos Aires

A rebours des peurs exprimées dans les années 1960, les pays du Sud sont caractérisés par le dynamisme de leurs agricultures périurbaines¹⁶ et intra-urbaines à des fins marchandes ou d'autoconsommation, et non de loisirs [Chaléard et Charvet, 2004 ; Chaléard et Dubresson, 1999 ; Schilter, 1991]¹⁷. La présence des espaces productifs de proximité à Buenos Aires semble ainsi rejoindre ces logiques.

Cependant, la capitale argentine fait figure d'exception à deux niveaux :

- L'agriculture périurbaine et urbaine présente des visages variés selon les sous-régions du globe, la taille des villes et la destination des productions [Chaléard, 1996], mais le maintien des espaces ruraux périurbains concerne surtout des pays de niveau de développement inférieur à celui de l'Argentine et des villes qui n'ont pas l'ampleur de la troisième métropole d'Amérique du Sud. Avec ses périphéries maraîchères, Buenos Aires se démarque donc globalement des autres villes du Sud du fait de son niveau de développement et de sa taille.
- Un rapide coup d'œil aux principales villes sud-américaines vient le confirmer. L'urbanisation en Amérique latine est caractérisée par son taux supérieur à celui des autres ensembles du Sud [Bataillon *et al.*, 1991 ; Collin

¹⁶ P. Moustier et J. Pagès définissent l'agriculture périurbaine comme « l'agriculture dont les ressources et les produits peuvent faire l'objet d'une utilisation urbaine » [Moustier et Pages, 1997].

¹⁷ En effet, depuis les années 1960, les travaux en sciences humaines ont largement nuancé la thèse du « parti pris urbain » et la vision d'une ville mangeuse [Altersial Ensia-Gret *et al.*, 1985 ; Centre D'études De Géographie Tropicale, 1977]. Ils ont « dé-segmenté » les recherches entre villes et campagnes [Chaléard et Dubresson, 1999 ; Raison, 1993] et ont permis de se défaire des images immuables des agricultures dites « traditionnelles » [Fodouop, 1999 ; Gastellu *et al.*, 1997 ; N'bessa, 1999 ; Nébîé, 1999 ; Vennetier, 1999].

Delavaud, 1993 ; Velut, 2005]¹⁸, sa précocité (années 1930-1950) et son déploiement en rupture avec le monde agricole. « *Par rapport aux villes d'Afrique subsaharienne, les villes latino américaines ont conservé peu d'espaces cultivés intra-urbains* », expliquent ainsi D. Douzant-Rosenfeld et P. Grandjean [Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996]. L'absence de ceinture verte et d'espaces productifs maraîchers autour de certaines métropoles, comme à Mexico [Banzo, 1996 ; Valette *et al.*, 2011], est aussi remarquable. A Buenos Aires l'agriculture intra-urbaine est quasiment inexistante, mais on ne peut en dire autant de son agriculture périphérique. La métropole argentine semble donc présenter des dynamiques contraires à certaines de ses consoeurs latino-américaines.

L'existence d'une « ceinture maraîchère » à Buenos Aires apparaît ainsi doublement paradoxale. Mais cette situation originale évolue du fait de la proximité entre espaces de production et de consommation (Figure 2 p. 31), de la croissance continue et exacerbée des périphéries [Borello, 1998 ; Cicoletta *et al.*, 2009 ; Prévôt-Schapira, 1994 ; Vidal-Koppman, 2008]. Le dynamisme de l'agriculture périurbaine métropolitaine et l'exception Buenos Aires pourraient ainsi être remis en question : ces changements appellent des analyses approfondies.

▪ L'approvisionnement : des études trop segmentées à Buenos Aires

Tandis que les recherches se concentraient initialement sur la fonction productive des espaces périphériques des villes, les nouvelles approches géographiques des relations villes-campagnes ont marqué un tournant en intégrant le circuit aval. Elles ont montré que l'insécurité alimentaire des populations urbaines du Sud ne venait pas tant des questions de production que des problèmes d'*acheminement* de ces productions (entre autres : infrastructures de stockage et de transports insuffisantes ou déficientes [Parrot, 2008]). Pour comprendre ces distorsions, la notion d'approvisionnement, qui considère la commercialisation *et* la distribution (définition p. 27), est apparue opératoire dans l'analyse des relations villes-campagnes et, plus largement, dans l'évaluation des situations de développement des espaces étudiés [Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996].

De façon générale, ni l'Argentine, ni Buenos Aires, n'inquiètent sur le plan alimentaire [Charvet, 2008 ; Fao, 2008], mais il existe de grandes inégalités de développement entre les habitants de la métropole [Prévôt-Schapira, 1994], causes ou conséquences de leur inégal accès à une alimentation suffisante et de qualité. On

¹⁸ V. Baby Collin in [Velut, 2005] écrit : « 75% de la population [du continent] est citadine, plus de 40% d'entre-elle vit dans des villes millionnaires et quatre mégapoles dépassent 10 millions d'habitants. (...) La transition urbaine précoce a favorisé l'émergence de très grandes villes, renforcées par un processus de métropolisation qui accélère la concentration des populations urbaines et des fonctions dans un petit nombre de villes dominantes, à commencer par les capitales d'État, qui s'étalent considérablement. » (p.235)

trouve ainsi des poches de pauvreté où l'alimentation est problématique, tandis que, pour prendre l'exemple des légumes, certains producteurs font régulièrement face à des crises de surproduction et jettent leur stock sans même l'expédier sur les marchés régionaux. Ces problèmes, qui relèvent au moins d'un paradoxe face à l'ampleur de la « ceinture maraîchère »¹⁹, interrogent le fonctionnement de l'approvisionnement métropolitain.

En Amérique latine, l'approvisionnement a été analysé dans les années 1990 depuis la ville, au prisme de la modernisation des métropoles et de la diffusion de la grande distribution [Capron, 1999b ; Macias, 2006 ; Schwarzer, 1996]. Cette approche unilatérale (point de vue *urbain*) apparaît insuffisante : C. Giraud relève la nécessité, surtout dans le cas des grandes concentrations urbaines, de s'intéresser au système de commercialisation et de distribution *depuis les périphéries*, afin de comprendre les inégalités socio-spatiales d'accès à l'alimentation [Giraud, 1996].

Buenos Aires est caractéristique des études segmentées établies du point de vue du centre-ville et non des périphéries. La connaissance de son approvisionnement en fruits et légumes frais en est symptomatique, puisqu'elle ne s'appuie que sur les commerces centraux associés aux réseaux de la grande distribution [Gutman, 2000 ; 2002 ; Viteri, 2006]. Etablir un état des lieux moins segmenté de l'approvisionnement en produits frais de la métropole est une porte d'entrée pour mieux analyser l'accès à l'alimentation de ses populations.

▪ **Production et approvisionnement, la clé de voûte du complexe maraîcher**

Pour comprendre les dynamiques des espaces productifs périurbains (leur maintien, leur disparition, leurs mutations) dans le cadre de l'alimentation des populations urbaines, les synergies entre villes et campagnes dans les pays du Sud invitent finalement à une observation conjointe de la production et de l'approvisionnement [Rakoto Ramiarantsoa *et al.*, 2008].

Sur le plan méthodologique, l'échelle intermédiaire est privilégiée pour analyser ces relations entre villes et campagnes : les géographes observent la métropole (ou la ville et ses espaces périphériques) comme « *un système* » [Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996], comme « *un ensemble régional* » [Giraud, 1996], comme « *un continuum des sociétés, des espaces, des territoires* » [Chaléard, 2008]. Certains objets reçoivent une attention particulière : les nouveaux espaces de la grande distribution

¹⁹ Au-delà des produits maraîchers, P. Solanas interroge le « scandale » de la faim dans un pays aussi riche que l'Argentine [Solanas, 2004]. Son étonnement appelle à une répartition plus équitable des ressources entre les membres de la société argentine. Il questionne aussi les choix politiques en matière d'agriculture (au sujet de l'exportation de la viande ou des céréales, par exemple) pour leurs effets d'entraînement sur les prix du marché intérieur et, par conséquent, sur l'alimentation des populations.

[Schwarzer, 1996] et, surtout, les marchés [Chaléard, 2005]. Le choix de la Région métropolitaine de Buenos Aires comme cadre d'études répond à ces propositions.

Sur le plan réflexif, il existe un parallèle entre l'émergence de la « géographie des relations » [Chaléard et Dubresson, 1999] et les contextes de crises. Les mutations de l'agriculture et des réseaux d'approvisionnement urbain s'affichent comme autant de réponses des sociétés paysannes à ce type de bouleversements majeurs²⁰ [Chaléard, 2005 ; Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996 ; Linck, 1992 ; Millstone *et al.*, 2003 ; Musset, 1999] et invitent à l'étude conjointe des villes et des campagnes. De fait, c'est seulement en cas de crise que le rural resurgit au sein de l'urbain latino-américain [Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996]. De façon tout à fait représentative, l'étude des relations villes / campagnes apparaît dans les années 1980 en Afrique [Chaléard et Dubresson, 1999], puis dans les années 1990 en Amérique latine, après les restructurations infructueuses de la décennie perdue du développement [Linck, 1992 ; Raison, 1993].

A Buenos Aires, ni les difficultés économiques des années 1980, ni la crise multiforme de 2001, qui a plongé la moitié de la population sous le seuil de pauvreté [Velut, 2002a ; 2002b], n'ont suscité d'étude conjointe des espaces ruraux périurbains et urbains. Pourtant, la disparition de terres agricoles s'accélère sous le jeu des pressions multiples [Barsky *et al.*, 2007] et la satisfaction des besoins alimentaires d'une partie des habitants est compromise par les problèmes économiques à répétition. Devant ces processus, l'étude du complexe maraîcher invite à porter un regard englobant sur la production et l'approvisionnement de Buenos Aires. Elle permet d'amorcer une réflexion au sujet de la protection possible des espaces productifs périurbains qui, contrairement à d'autres métropoles latino-américaines, n'ont pas encore totalement disparu et pourraient servir à alimenter une population dont les écarts se creusent chaque jour davantage.

Un détour par le corpus bibliographique consacré aux espaces productifs périurbains du Nord vient confirmer ces réflexions.

b. Des espaces ruraux périurbains pour aménager Buenos Aires

En Europe et en Amérique du Nord, les craintes de voir disparaître les espaces ruraux périurbains cachent un triple enjeu : environnemental, social, politique. Les recherches portant sur les pays du Nord ont montré l'espace rural périurbain comme un instrument d'aménagement et de protection de l'environnement. A Buenos Aires, comment ce type de réflexion cohabite-t-il avec les débats précédents ?

²⁰ Le terme de « crise » est pris au sens large. Ses manifestations les plus probantes sont l'explosion urbaine, la pauvreté, les difficultés d'accès à l'alimentation, les problèmes d'emploi... Autant d'éléments qui poussent les citoyens à conserver des liens avec leurs villages ruraux d'origine et les ruraux à investir les brèches non comblées par l'économie formelle.

▪ A Buenos Aires, une prise en compte récente de l'objet « périurbain »

En France, après des décennies de domination de la logique urbaine dans les politiques d'aménagement, une nouvelle approche de l'espace urbain, qualitative, fait jour dans les années 1970²¹ [Poulot *et al.*, 2003]. C'est ce tournant qui amène les géographes à considérer l'espace périurbain comme un objet d'étude spécifique. Après l'étude de l'« *urban sprawl* », ce processus d'étalement urbain sans limite aux marges des métropoles et des villes moyennes, la prise en compte de l'objet « périurbain » témoigne, comme dans les pays du Sud, d'une nouvelle appréhension des *relations villes / campagnes*.

Le type de réflexion est récent dans les pays du Sud. Au début des années 1990, A. Collin Delavaud [1993] souligne pour le cas latino-américain : « Le terme « *afueras* » souvent évoqué pour désigner ce qui est en dehors de la ville est bien révélateur de ce manque conceptuel pour désigner ce qui est autour de la ville. »²² Il faut attendre la seconde moitié des années 2000 pour que naissent des projets transversaux Nord-Sud où les espaces périurbains métropolitains du Sud sont abordés suivant les mêmes problématiques et prismes qu'au Nord [Chaléard, 2008 ; 2011 ; Rakoto Ramiarantsoa *et al.*, 2008].

A ce sujet, Buenos Aires ne se démarque pas : comme l'explicitera la suite du propos, la « découverte » du périurbain y date de 2008. Les premières études globales au sujet de l'espace périphérique *observé depuis les périphéries* remontent aux années 1980 [Gutman *et al.*, 1986 ; Gutman *et al.*, 1987]. H. Bozzano rend compte au début des années 1990 de « *la méconnaissance [par les acteurs publics] de l'espace périurbain* » [Bozzano, 1993] (p. 123). Son approche porte les prémices d'une réflexion spécifique à cet espace, mais elle n'a pas eu d'écho apparent [Borello, 1998]. Les travaux au sujet des périphéries de Buenos Aires se multiplient, mais du point de vue de son espace urbain, analysé par des géographes urbains [Bozzano, 1993 ; Ciccolella *et al.*, 2009 ; Fritzsche *et al.*, 2000 ; Prévôt-Schapira, 1994 ; Thuillier, 2006 ; Vidal-Koppman, 2008]. Il faut attendre la fin des années 2000 et les travaux d'A. Barsky, « géographe des champs », pour voir émerger une approche spatiale des marges métropolitaines (troisième et quatrième couronne) [Barsky et Vio, 2007].

Etudier le complexe maraîcher de Buenos Aires en qualifiant de « périurbains » les espaces ruraux sur lesquels il s'appuie et en les travaillant comme tels relève donc d'un contexte scientifique récent (balbutiant, même, en Argentine). Cette recherche est justifiée *au moins* par le besoin de connaissances au sujet de l'espace périurbain de Buenos Aires, nécessaires à la mise en place d'éventuelles politiques d'aménagement.

²¹ « Qualitative » au sens où sont pris en compte les besoins des habitants de la ville-centre et des périphéries, y compris des agriculteurs encore en exercice.

²² A. Collin Delavaud remarque aussi que la création des aires métropolitaines en Amérique latine fut pensée pour améliorer une approche globale des agglomérations. Pourtant, ces aires « *abordent rarement la problématique de la première couronne, celle de la deuxième couronne, voire de la troisième couronne* » [Collin Delavaud, 1993].

▪ L'agriculture, outil potentiel d'aménagement ?

L'éventail des thématiques déployées dans le cadre des recherches périurbaines multiplie les portes d'entrée possibles pour aborder les espaces ruraux périurbains de Buenos Aires²³. Dans tous les cas, les mêmes doutes ressortent face à une frontière rural / urbain de plus en plus estompée [Arlaud *et al.*, 2005 ; Fleury *et al.*, 1997 ; Monteventi Weber *et al.*, 2008] : ils interrogent l'articulation des activités agricoles et des autres activités métropolitaines.

- Au cœur du discours des élus, l'agriculture change de secteur : elle est perçue comme un service qui soutiendrait l'emploi local, le cadre de vie et un approvisionnement de proximité [Bertrand *et al.*, 2005 ; Emelianoff, 2006]. Les recherches proposent alors de repérer les spécificités de l'agriculture périurbaine dans le cadre métropolitain [Fleury et Donadieu, 1997 ; Poulot, 2008] et appellent à une redéfinition de l'agriculture de proximité [Bertrand *et al.*, 2005].
- Au-delà de l'agriculture, le travail autour de l'espace périurbain est intégré à une requalification multidimensionnelle de la métropole [Emelianoff, 1999 ; 2007]. Le développement ou redéveloppement des espaces de proximité, quels que soient leurs fonctions (productives, commerciales, de services), participe plus généralement au projet de ville durable.

A Buenos Aires, le rôle assigné à l'agriculture parmi les autres activités périphériques est encore très peu défini et toutes les pistes de réflexion sont les bienvenues. J'en retiens deux liés davantage à l'activité maraîchère.

Dans les années 1980, G. Gutman considère le maraîchage comme « *une activité mineure au regard des activités agricoles périurbaines* » mais « *la plus caractéristique de cet espace* » [Gutman *et al.*, 1987]. L'étude met en évidence la spécificité de l'agriculture métropolitaine par rapport au reste de l'agriculture argentine (dédiée aux cultures céréalières). En Europe, le maintien ou la recreation de ceintures vertes appartiennent au bagage instrumental des aménageurs et décideurs en charge de requalifier les espaces urbains et périurbains [Charvet et Poulot, 2006 ; Emelianoff, 1999 ; 2007 ; Poulot-Moreau et Rouyres, 2000 ; Poulot et Rouyres, 2003 ; 2007]. La protection et le développement des espaces agricoles productifs se sont imposés dans tous les plans de réaménagements urbains, pour répondre à leurs objectifs de diminution des

²³ Pour analyser cet espace, les recherches ont pris quatre directions : l'étude de l'habitat, des mobilités et des pratiques des « périurbains » (habitants de cet espace) et leurs évolutions [Berger, 2004] ; les questions environnementales [Charvet *et al.*, 2006 ; Commission Européenne, 2006 ; Poulot *et al.*, 2007] ; l'analyse de la différenciation des espaces périurbains entre eux ; la question du modèle de ville –de métropole– à construire [Arlaud *et al.*, 2005 ; Consales, 2000 ; Dodier, 2008], inscrit dans la réflexion plus générale au sujet de « ville durable » [Emelianoff, 1999 ; 2007 ; Unsworth, 2004].

tensions foncières et sociales, et de protection de l'environnement. Ces propositions amènent à débattre du rôle du complexe maraîcher dans la mise en valeur des périphéries métropolitaines.

Au-delà de l'agriculture, A. Collin-Delavaud souligne les flous des situations foncières métropolitaines en Amérique latine et leurs conséquences (spéculations ; invasions) [Collin Delavaud, 1993]. Elle note surtout les ambiguïtés du rôle de l'Etat, oscillant entre laisser-faire à des promoteurs privés et tentatives de préservation et d'aménagement. La prégnance, la vigueur, la multiplicité des pressions métropolitaines sur les espaces agricoles de proximité sont plus fortes encore lorsque le rôle de l'Etat et des instances politiques dans la gestion et l'aménagement de l'espace métropolitain n'est pas clairement défini – ce qui correspond tout à fait au cas de Buenos Aires [Barsky *et al.*, 2003a ; Barsky et Vio, 2007 ; Fritzsche et Vio, 2000 ; Vidal-Koppman, 2006]. La présence de sa « ceinture maraîchère » apparaît d'autant plus paradoxale *et* d'autant plus promise à des évolutions défavorables. L'étude du complexe maraîcher interroge donc la *gestion* de l'étalement urbain de la troisième métropole d'Amérique latine. Elle invite à réfléchir à l'élaboration d'un schéma d'aménagement spécifique à son espace périurbain.

Si ce processus date en France des années 1970, Buenos Aires n'en est actuellement qu'à une étape de remue-ménages... Actuellement, A. Barsky, avec qui j'ai collaboré tout au long de cette recherche, centralise de nombreux projets universitaires et politiques en faveur d'une meilleure connaissance de l'espace périurbain. Ces travaux incluent des études spécifiques à son agriculture. L'étude du complexe maraîcher de proximité prétend donc contribuer modestement à ce nouveau regard porté sur les périphéries métropolitaines. Les questions d'aménagement et d'environnement ébauchées ici à partir des problématiques développées au Nord présentent, pour l'instant, un caractère exploratoire.

c. Quel rôle assigné aux producteurs d'origine bolivienne ?

Le débat sur le devenir des espaces ruraux périurbains résonne différemment au Sud et au Nord, mais les préoccupations alimentaires ou d'aménagement posent une même question de fond : quel est le rôle des agriculteurs périurbains ? Comme l'étude du complexe maraîcher accorde une place de choix aux acteurs d'origine bolivienne et à leur rôle dans la production et la transformation de l'espace métropolitain, elle ne peut que s'y associer.

La fonction des agriculteurs est avant tout nourricière [Fleury et Donadieu, 1997]. Néanmoins, leur intégration à un ensemble de relations, mise en évidence par une approche non segmentée des rapports entre villes et campagnes, montre le dialogue qu'ils entretiennent avec d'autres acteurs métropolitains. Cette interaction pourrait

élargir leur fonction initiale à celles du ravitaillement de la ville, de l'aménagement et de l'organisation de l'espace périurbain.

Cette nouvelle « mission » ne va pas de soi. A. Fleury et P. Donadieu [Fleury et Donadieu, 1997] s'interrogent : « *Comment en vient-on à considérer que l'agriculteur pouvait jouer un rôle dans la ville ? Comment l'agriculteur peut, sans perdre son identité sociale, associer ou substituer à sa fonction strictement agroalimentaire de nouvelles missions urbaines ?* » D'après les pistes défrichées jusqu'à présent, les agriculteurs pourraient devenir des « gardiens des paysages » dans les pays du Nord, participant à une « muséification » des espaces ruraux [Perrin, 2007], tandis qu'ils conserveraient encore leur fonction nourricière première au Sud. Dans les faits, les catégories semblent plus nuancées [Duvernoy *et al.*, 2005 ; Hochedez, 2008] : au Nord, les agriculteurs n'ont jamais cessé et continuent de nourrir les villes [Guiomar *et al.*, 2010] ; au Sud, les pressions immobilières pesant sur les espaces périurbains de nombreuses métropoles favorisent sans cesse de nouveaux rapprochements avec les politiques d'aménagement urbain [Rakoto Ramiarantsoa *et al.*, 2008].

Dans les pays du Sud, les crises des années 1980 et 1990 ont brouillé les catégories entre villes et campagnes tout autant que les catégories de producteurs. Les agricultures périurbaines peuvent être associées aux agricultures familiales et paysannes du fait de leurs petites surfaces cultivées en intensif. Mais l'insertion des producteurs dans des réseaux d'échanges nationaux et internationaux a modifié ces dernières années les caractéristiques de ces agricultures [Mesclier et Chaléard, 2006 ; Tulet, 1999 ; 2002]²⁴. Les producteurs oscillent entre l'autoconsommation, la production pour le marché local, national et international. Il n'y a plus opposition mais souvent complémentarité entre les types d'agriculture pratiquée et la destination finale des productions. Le rôle des producteurs (urbains, périurbains ou extérieurs à la ville) dans l'approvisionnement de la ville apparaît lui aussi modifié, complexifié, puisque cette activité n'est souvent plus leur seul débouché.

Dans la Région métropolitaine de Buenos Aires, les petits producteurs maraîchers ont donné lieu à de nombreuses études sociologiques, anthropologiques, agronomiques. Mais l'origine majoritairement bolivienne de ces acteurs semble avoir accaparé les axes de réflexion. L'évolution de la petite agriculture pour la ville et le rôle de ces acteurs dans le devenir des espaces ruraux métropolitains restent encore des champs à défricher, au même titre que l'analyse de leurs relations avec les autres acteurs.

²⁴ Les agricultures familiales sont traditionnellement rattachées aux *minifundios* et non aux *latifundios* (opposition de taille des exploitations correspondant en Afrique au dyptique agricultures vivrières / agricultures coloniales d'exportation).

Observer les relations villes-campagnes dans l'ombre de Buenos Aires invite au décloisonnement des approches sur le devenir des espaces ruraux périurbains. Les craintes de leur disparition devant la pression démographique n'ont pas été occultées, mais elles sont dépassées par d'autres réflexions. Ces dernières interrogent la spécificité de la « ceinture maraîchère » de Buenos Aires, le fonctionnement de son approvisionnement, les balbutiements autour de l'aménagement de son espace périurbain et la fonction allouée aux producteurs boliviens dans l'évolution de cet espace. Pris ensemble, ces questionnements visent à comprendre (et à améliorer) l'alimentation des populations en produits frais et à appréhender le modèle de métropole dans laquelle ces dernières évolueront (souhaiteraient évoluer) demain.

En ce sens, l'étude du complexe maraîcher de proximité ne relève pas seulement d'une recherche fondamentale, mais répond aux besoins des acteurs de l'activité maraîchère, des élus et décideurs régionaux chargés de l'aménagement métropolitain, ainsi que des habitants de Buenos Aires, premiers concernés par la continuité d'un approvisionnement en légumes frais. Devant les besoins des individus rencontrés, ce travail exige un dialogue permanent entre l'alimentation de la connaissance géographique et un certain pragmatisme.

Le corpus thématique consacré aux relations entre villes et campagnes ne dit rien de la nature de ces relations, ni de leur(s) forme(s) spatiale(s), ni de leur(s) support(s). Le portrait des acteurs qui y participent est aussi à peine esquissé. Il convient donc de poursuivre l'analyse de l'objet « complexe maraîcher » en se concentrant sur ce que recèlent les « relations » qui le traversent.

3.3 La nature des relations : les circulations maraîchères

Le complexe maraîcher de Buenos Aires n'est pas seulement le support matériel de l'approvisionnement en légumes de la métropole argentine : il est traversé par les déplacements des hommes qui y travaillent, achètent, vendent et consomment. Chercher à définir la nature des relations entre les composantes du complexe recentre mon propos sur ses acteurs et rappelle que les relations sont autant spatiales que sociales.

Pour ce faire, je convoque le corpus thématique des mobilités, définies comme des mouvements qui impliquent un « changement de position » [Brunet *et al.*, 1993] et peuvent concerner autant les personnes que les objets. Le déplacement des légumes entre espaces périurbains et urbains, accompagné de celui des producteurs, commerçants et consommateurs, justifie ce choix.

Le champ des mobilités géographiques se divise classiquement en deux [Lévy *et al.*, 2003a] : les migrations et les circulations. Mobilités, migrations, circulations : à quel terme faut-il se référer pour qualifier les relations traversant le complexe

maraîcher de proximité ? L'origine migratoire de ses principaux acteurs influence-t-elle ce choix ?

a. Les mobilités, productrices de lieux et de liens

Dans le langage courant, on parle de « circulations », de « flux » à propos de biens matériels ou immatériels et l'on emploie plutôt le terme de « mobilités » lorsqu'il s'agit de déplacements humains. Dans la mesure où les produits maraîchers m'intéressent moins que les hommes qui les transportent, on pourrait s'étonner que je n'utilise pas directement l'expression de « mobilités maraîchères ».

Mobiliser le champ des mobilités dans l'analyse de l'objet de l'étude semble opératoire à plusieurs niveaux.

Au sens général, le terme de mobilité désigne « *tous les déplacements dans l'espace, quelles que soient leur durée, leur rapidité ou leur dimension spatiale, allant des mouvements quotidiens aux migrations et des voyages (professionnels, touristiques, etc.) aux changements de résidence* » [Lombard *et al.*, 2010]. Plus large que celui des migrations, le champ d'étude des mobilités croise plusieurs approches et articule plusieurs échelles. Sociales et spatiales, les mobilités renseignent autant sur l'organisation des lieux que sur les trajectoires personnelles de ceux qui y vivent ou y travaillent. Ici, l'échelle d'étude est régionale, mais l'étude des mobilités traversant le complexe maraîcher peut amener à croiser d'autres échelles, plus petites, du fait de l'origine étrangère de ses acteurs, ou plus grandes, s'il existe des sous-systèmes de mobilités internes aux espaces maraîchers. Ce champ thématique invite enfin à étudier la façon dont les routes individuelles croisent celles du complexe maraîcher, la façon dont se noue la relation entre ces migrants et cet espace économique spécifique.

Depuis quelques années, les mobilités et leurs pratiques sont au cœur des études sur les métropoles [Capron *et al.*, 2005 ; Dureau *et al.*, 2000]. Les déplacements des hommes à toutes les échelles spatio-temporelles constituent des facteurs de reconfigurations sociales et territoriales [Capron *et al.*, 2005]. Plus particulièrement dans les métropoles des pays du Sud, les mobilités géographiques sont perçues non comme un instrument de mesure de leurs « avancées » par rapport au Nord, mais comme un outil d'analyse de leurs recompositions socio-spatiales spécifiques [Dubresson, 2000]. L'approche mobilitaire du complexe maraîcher de Buenos Aires est un moyen d'en appréhender les mutations et de les rapprocher des dynamiques métropolitaines.

Le développement du champ des mobilités en géographie procède d'un élargissement du champ des migrations [Barbary *et al.*, 1993 ; Cortès, 2008 ; Simon, 1995]. Il s'accompagne d'une « spatialisation du regard » qui met fin aux analyses en termes de « push and pull » et déségmente les objets migratoires [Simon, 2006]. Considérer l'espace au cœur des mobilités revient à travailler notamment autour des

constructions spatiales qui naissent de l'échange, de l'interaction, du lien [Capron *et al.*, 2005 ; Péraldi, 2001 ; 2002 ; Schmoll, 2005]. Or, à Buenos Aires, les relations tissées entre les espaces maraîchers sont portées par l'échange des légumes entre producteurs, commerçants et consommateurs. En s'y intéressant, on accède donc aux lieux qui se créent ou se recréent de façon plus ou moins visible, plus ou moins pérenne, sous l'action de ces acteurs.

Considérer les relations internes au complexe maraîcher comme des mobilités (au sens large) est un moyen d'en observer les logiques de fonctionnement et les changements *depuis l'en-bas*.

b. Les migrations : où l'on retrouve les migrants boliviens

Les migrations sont une manifestation spécifique de la mobilité induisant un changement de résidence définitif [Barbary et Dureau, 1993]²⁵. Les relations entre les espaces maraîchers de Buenos Aires n'ont rien à voir avec un changement de résidence : ce sont des va-et-vient, des allers et retours au gré des transactions et des besoins alimentaires. Parler de « migration » à propos des légumes ne présente, en outre, aucun intérêt. En revanche, les acteurs de l'activité maraîchère familiale de Buenos Aires sont en majorité des migrants d'origine bolivienne. L'expression « migration maraîchère » pourrait désigner un changement de résidence pour s'installer dans l'activité maraîchère de Buenos Aires. Elle est intéressante, mais ne correspond ni au projet ni à l'objet de ma recherche. L'expression « migrations maraîchères » semble donc absolument inadéquate pour la suite de l'étude.

Si je n'oublie en rien l'origine des acteurs et l'existence potentielle de liens entre Buenos Aires et la Bolivie, mon regard est centré sur l'espace d'arrivée des migrants, que la migration soit définitive ou non. Ce faisant, mon point de vue complète de deux façons originales tout un pan bibliographique au sujet des migrations en Amérique latine et des migrants boliviens²⁶ :

²⁵ On parle éventuellement de « migrations pendulaires » pour parler des navettes quotidiennes domicile-travail, mais l'usage tend à restreindre le terme de migrations pour éviter toute confusion.

²⁶ Je complète les recherches consacrées aux mobilités internationales et transnationales, traitant les espaces de départ et d'arrivée ainsi que les relations entre espaces de départ et d'arrivée. Il est impossible de recenser toutes ces recherches ; je n'en cite que quelques unes. Plusieurs travaux concernant les migrants d'origine rurale ont approché les aires de départ et observé notamment les effets d'entraînement de la migration au niveau des villages et communautés d'origine [Cortès, 2000 ; Hinojosa Gordonava *et al.*, 2000 ; Rebaï, 2009 ; Vaillant, 2008]. D'autres travaux se sont concentrés sur les aires d'arrivée. Ils ont traité les villes et les activités urbaines, en montrant en particulier les modalités d'installation des migrants [Blanchard, 2008 ; Mugarza, 1985] ou le maintien des liens au lieu d'origine à travers la construction d'un espace transnational [Baby-Collin *et al.*, 2009a ; Baby-Collin *et al.*, 2010 ; Baby-Collin *et al.*, 2009b ; Cortès *et al.*, 2009 ; Faret, 2003 ; Grimson, 1999 ; Hinojosa Gordonava, 2009 ; Sassone, 2009 ; Sassone, 2002b ; Sassone *et al.*, 2004].

- Je m'attache aux Boliviens maraîchers et à leurs descendants à *Buenos Aires*, après leur migration et m'intéresse donc, dans le cas des producteurs, aux migrations rural / rural : or, peu de travaux en géographie semblent centrés sur l'espace d'arrivée, lorsque ce dernier est un espace agricole ou lié à une activité agricole.
- Comme les flux régionaux fournissent la majorité des légumes consommés à Buenos Aires, le complexe de proximité offre une perspective régionale de l'installation des Boliviens : les recherches déployées à une échelle régionale paraissent aussi rares par rapport aux études internationales et locales [Le Gall *et al.*, 2008].

Le « pan migratoire » des mobilités n'est donc pas le plus pertinent pour déterminer la nature des relations internes au complexe maraîcher. Il a toutefois mis en lumière certains centres d'intérêts secondaires de cette recherche.

c. Des circulations au champ circulatoire

J'observe donc les Boliviens parce qu'ils évoluent au cœur du complexe maraîcher et participent à *l'échelle régionale* aux relations entre espaces de production et de commercialisation. Le terme de circulations est-il plus approprié pour qualifier ces relations ?

La circulation est définie à la fois par le déplacement et par l'espace produit par ce déplacement. Elle est caractérisée par trois éléments « *qui s'articulent en un champ circulatoire dont la géographie doit cerner la dimension spatiale : les espaces reliés, l'origine du mouvement et la nature des éléments déplacés* » [Lévy et Lussault, 2003b] (p. 158). Le champ circulatoire du complexe maraîcher de Buenos Aires articulerait d'abord les espaces maraîchers, le transport (origine propre du mouvement) et l'alimentation urbaine (origine figurée du mouvement), ainsi que les produits (éléments de nature physique) et les acteurs maraîchers (éléments de nature sociale). Ce concept apparaît opératoire dans le cas d'étude, car il prend en compte tous les éléments importants du complexe maraîcher et les relie entre eux.

En outre, le paradigme circulatoire connaît un regain d'intérêt dans les recherches migratoires²⁷. Appliqué au complexe maraîcher, il pourrait en éclairer l'étude.

- La circulation est définie comme « *la grande variété des déplacements de courte durée, répétitifs ou cycliques, ayant en commun l'absence de toute intention déclarée d'un changement de résidence permanent et durable* » [Zelinski, 1971] in [Dupont *et al.*, 1994]. Cette définition apporte une dimension temporelle aux va-et-

²⁷ Ce renouveau fait suite à l'élargissement du champ des migrations aux mobilités. Voir note *supra*.

vient observés, fondamentale pour comprendre le fonctionnement quotidien du complexe maraîcher.

- G. Cortès ajoute : « *La complexification de la notion [de circulation migratoire] tient (...) à son caractère multidimensionnel, à la fois matériel et immatériel, puisque sont pris en compte les phénomènes connexes au fait migratoire, mais lui étant étroitement associés.* » [Cortès, 2008] (p. 56) Le propos invite à s'attacher au déplacement et à son inscription spatiale, c'est-à-dire au parcours [Boyer *et al.*, 2001] emprunté par les légumes et les acteurs, en ce qu'il est révélateur de l'inscription spatiale des circulants [Tarrius, 1992]. Ces précisions rappellent les multiples « couches » dont est constitué le complexe maraîcher, qu'il faudra mettre à jour. Elles invitent à détecter les interactions avec « l'en-dehors » du complexe : on retrouve les acteurs exogènes définis plus haut.

Les apports des recherches migratoires à l'étude des circulations font écho au caractère multidimensionnel des relations entre villes et campagnes présentées en amont. Ils complètent le champ circulatoire géographique général pour une approche spatio-temporelle dynamique²⁸ du complexe maraîcher.

Pour l'ensemble de ces raisons, je nomme *circulation maraîchère* le déplacement des produits et des acteurs de l'activité maraîchère réalisé en vue d'un échange (monétaire ou non), participant à l'approvisionnement d'une unité géographique. Tout complexe maraîcher est traversé par un champ circulatoire associant supports (matériels et immatériels) et parcours des acteurs.

L'exploration de ces trois corpus voisins (mobilités, migrations, circulations) a permis, tout en proposant des axes de réflexion propres à chacun des corpus, de mieux qualifier les relations traversant le complexe maraîcher : à Buenos Aires, il s'agit de circulations maraîchères. Il conviendra d'identifier et de connaître ces circulations dans le détail, afin de comprendre le fonctionnement des relations entre les espaces maraîchers de Buenos Aires et, au-delà, entre ses espaces urbains et ruraux périurbains.

Les acteurs boliviens, en tant qu'acteurs principaux du complexe familial, sont aussi les principaux participants à ces circulations. Or, ils présentent une expérience doublement fondée par le mouvement : comme migrants [Faret, 2003] et comme producteurs et commerçants circulants [Chaléard, 1996 ; 2005 ; Péraldi, 2001 ; 2002]. Il faudra confronter ces deux expériences pour interroger les répercussions de la première sur leur manière d'aborder le complexe maraîcher : le « savoir circuler » accumulé par les Boliviens modifie-t-il leur rapport à l'espace récepteur ? Enfin,

²⁸ Je rejoins en ce sens les travaux de G. Cortès proposant une approche des sociétés rurales plus dynamique que statique [Cortès, 2000] qui n'est pas sans rappeler la lecture des mutations des petites agricultures familiales présentées plus haut.

l'origine des acteurs pourrait imprégner leur relation (matérielle, idéale) à l'espace d'arrivée. Si les circulations sont autant déplacements et échanges que constructions et reconfigurations spatiales, comment cette origine influence-t-elle les dynamiques du complexe maraîcher ?

S'attacher aux circulations maraîchères a replacé l'acteur bolivien au sein des relations entre les espaces du complexe. S'il existe un lien entre le maintien des espaces maraîchers de proximité et leur présence, c'est aussi dans le cadre de ces circulations qu'il faudra l'appréhender.

Les circulations étudiées à Buenos Aires sont multiples et exigent une analyse à plusieurs niveaux. Mais multiplicité n'est pas synonyme de désordre. L'étude des *réseaux* permet de comprendre que les circulations s'appuient sur un complexe maillé.

3.4 Les réseaux, supports des relations villes / campagnes de proximité

Le complexe maraîcher est traversé par les circulations entre espaces de production et de commercialisation. Il convient de faire appel à un « thème outil » : les réseaux, afin d'observer ensemble ces espaces. Comment les réseaux supportent-ils les circulations ? Emboîtée dans la thématique des relations villes / campagnes (Figure 3), celle des réseaux est tout aussi importante pour analyser l'objet de cette recherche doctorale.

a. L'approche réseau, plus géographique que l'approche filière

L'étude des réseaux est d'abord un choix qui se distingue d'une « approche filière ».

Définie par R. Brunet dans *Les Mots de la géographie* [Brunet *et al.*, 1993], « une filière est l'ensemble des stades successifs d'élaboration et de fabrication d'un produit. (...) Elle s'étudie « d'amont » en « aval » et s'y divise entre stades de conception, de fabrication et de distribution » (p. 216). On appelle par extension « approche filière » un type d'analyse économique centré sur un produit : « L'analyse économique par filière, c'est l'analyse de l'organisation, à la fois sur un plan linéaire et complémentaire, du système économique d'un produit ou d'un groupe de produits ; c'est l'analyse de la succession d'actions menées par des acteurs pour produire, transformer, vendre et consommer un produit. » [Terpend, 1997] Mon intérêt pour des produits agricoles et pour leur acheminement et leur distribution auprès des habitants d'une ville aurait pu me conduire à suivre une approche filière.

Cependant, malgré certaines évolutions²⁹, l'approche filière est sectorielle et présente le schéma production-commercialisation-distribution de façon verticale et unilatérale. Elle permet d'analyser qualitativement et quantitativement chaque échelon associé à un produit, de même que les flux, les acteurs et leurs stratégies, mais elle demeure très segmentée³⁰ et centrée sur l'économie agroalimentaire. En conséquence, certains géographes ont proposé une alternative. J.-L. Chaléard écrit : « *A une démarche par « filière », centrée sur l'analyse d'un produit de la production à la distribution finale (...), nous préférons une approche qui, dans un cadre spatial défini, privilégie l'examen des phénomènes dans leurs interactions multiples et dont on trouve la transcription dans les paysages.* » [Chaléard, 1996] (p.17)

C'est dans cette perspective théorique que je construis cette « approche réseau » :

- Je m'intéresse *aux éléments constitutifs du réseau* : « les lieux et les chemins », « les nœuds et les segments » [Brunet *et al.*, 1993], « les divers points localisés d'un espace géographique » [Dupuy, 1993].
- Je considère aussi *la relation entre ces éléments*, notamment le type de relations et leur hiérarchie. Les réseaux peuvent être matériels ou techniques (voiries, réseaux d'eau,...) et / ou immatériels (internet). Le maillage qui en résulte n'est pas toujours régulier : les réseaux sont tantôt décrits comme une « structure de relations de même type » [Dupuy, 1993], tantôt comme « hiérarchisés » [Brunet *et al.*, 1993 ; Lévy et Lussault, 2003b].
- Le réseau ne m'intéresse pas en soi, mais en ce *qu'il fait partie d'une étendue spatiale*, en ce qu'il se surimpose aux autres phénomènes géographiques, comme un « feuilletage », pour reprendre l'image de J. Lévy et M. Lussault [Lévy et Lussault, 2003b]. J'observe le lien entre les réseaux et l'étendue à laquelle ils appartiennent.

Cette approche géographique me permet de centrer ma recherche non sur les produits, mais sur les dynamiques socio-spatiales. Le complexe de Buenos Aires est maillé par des réseaux maraîchers dont les nœuds sont les différents espaces de production et de commercialisation. Je m'intéresse aux nœuds du complexe et à leurs caractéristiques, aux interactions entre les nœuds (dans un sens ou dans l'autre, comme l'indiquent les flèches à double sens de la Figure 3 : répercussions des transformations d'un nœud sur un autre ; rétroactions) et aux effets d'entraînement de l'existence d'un nœud sur les espaces connexes (associés, voisins). La relation

²⁹ Les recherches au sujet des produits vivriers ont fait évoluer les études de filière vers plus de pluridisciplinarité et surtout vers plus de spatialité [Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996 ; Moustier *et al.*, 1996]. Les chercheurs du CIRAD, notamment, ont considéré « l'approche filière » non seulement comme un concept d'analyse mais aussi comme un type d'organisation caractéristique de certains pays.

³⁰ D. Douzant-Rosenfeld et P. Grandjean [Douzant-Rosenfeld et Grandjean, 1996] parlent « de « l'analyse économique d'une séquence d'opérations physiques » ».

entre ces réseaux, l'espace auquel ils s'intègrent et les autres espaces métropolitains est également fondamentale.

L'approche réseau est essentielle à la compréhension de l'objet de l'étude. En effet, la thématique des relations entre villes et campagnes était centrée sur le devenir des espaces *productifs* périphériques, même si l'approvisionnement incluait les espaces commerciaux. L'outil réseau agit comme un liant entre ces espaces et explique comment les mutations affectant une partie du réseau sont susceptibles d'en affecter aussi les autres parties. L'outil réseau est ce qui permet de considérer conjointement espaces de production *et* de commercialisation de proximité.

De plus, cet outil invite, comme les circulations, à recentrer les questionnements autour des acteurs.

▪ Des réseaux spatiaux *et* sociaux

En définissant le réseau, J. Lévy et M. Lussault précisent : « *Le caractère exclusivement technique ou objectiviste des réseaux doit aussi être dépassé. Les réseaux ne sont ni seulement matériels, ni seulement immatériels. Ils sont le fait autant des individus que des organisations.* » [Lévy et Lussault, 2003b] (p. 795) Issue de la sociologie, la notion de « réseau social » a apporté une nouvelle piste de réflexion pour penser la figure du réseau en géographie. P. Mercklé [Mercklé, 2004] définit le réseau social comme « *l'ensemble des unités sociales et des relations que les unités sociales entretiennent les unes avec les autres, directement ou indirectement, à travers des chaînes de longueurs variables* ». Les relations et, par conséquent, les réseaux sociaux, sont de plusieurs natures.

On distingue :

- les réseaux informels qui « *n'impliquent pas une adhésion volontaire et sont en cela quasiment synonymes de communauté naturelle* » : ils sont fondés par exemple sur les liens de parenté ou les relations villageoises ;
- les réseaux formels, « *caractérisés par une organisation qui les fonde à travers des règlements ou textes juridico-administratifs* », « *ouverts à l'adhésion volontaire* » [Hily et al., 2004].

La référence aux réseaux sociaux se justifie de deux façons :

- Par la nature des acteurs étudiés : dans le cas de migrants, l'origine géographique commune des membres (réseaux informels) explique souvent la formation d'associations (réseaux formels), bien que l'on assiste ensuite un élargissement à des personnes extérieures à la communauté ou que la fonction de l'association ne soit pas spécifique aux migrants (on imagine, par exemple, une coopérative à vocation économique). Quels sont les réseaux des Boliviens de l'activité maraîchère ?

- Par la proximité du complexe maraîcher : la « proximité géographique » (distance physique) n'est pas toujours synonyme de « proximité organisée » [Rallet *et al.*, 2007], puisque la seconde, relationnelle, s'appuie sur la capacité d'un groupe à faire interagir ses membres [Torre, 2000]. Autrement dit, la proximité organisée repose sur des réseaux sociaux très structurés, indépendants de la distance physique. Jusqu'alors, j'ai observé uniquement la distance physique entre les espaces, en observant les phénomènes à l'échelle régionale : de quelle nature est la proximité entre acteurs de l'activité maraîchère ?

On retrouve dans ces définitions la double composante nécessaire à l'analyse des réseaux : les éléments constitutifs du réseau (les individus, les organisations) et leurs relations (parenté, village, intérêt économique, affectif...). Les réseaux sociaux m'intéressent pour leur portée régionale, comme dans le cas des circulations. Il sera nécessaire d'analyser la construction des réseaux sociaux (dont le processus est resté peu étudié [Hily *et al.*, 2004]) qui maillent le complexe maraîcher et de comprendre comment ces différents réseaux s'agencent dans l'espace étudié.

Les efforts pour mieux décrire les réseaux sociaux dans les années 2000 révèlent un changement de regard sur les migrants et sur leurs interactions avec l'espace. Les réseaux sociaux (les familles, les associations...), considérés comme des acteurs à part entière, participent activement à la structuration des champs migratoires [Simon, 2008]³¹. En transposant ces réflexions à l'échelle de Buenos Aires, on débat du rôle des réseaux sociaux (des Boliviens et des autres) dans la structuration du champ circulatoire défini précédemment.

▪ Des réseaux commerciaux

L'approvisionnement en légumes de Buenos Aires fait travailler autour de l'échange de biens, de l'articulation entre les sphères de production et de commercialisation : les réseaux maraîchers sont des réseaux commerciaux ; le complexe maraîcher de Buenos Aires est un espace économique.

L'étude du commerce en géographie implique de localiser le lieu et les acteurs de l'échange, d'analyser le rôle des groupes sociaux dans l'élaboration de l'espace économique [Desse, 2001]. Dans la démarche, je m'inspirerai des travaux d'A. Tarrius et de M. Péraldi [Péraldi, 2001 ; 2002 ; Tarrius, 1992], bien qu'ils aient été menés à l'échelle internationale avec des circulants transnationaux. Dans cette géographie qui croise réseaux sociaux et réseaux spatiaux, sont mis en évidence les points nodaux,

³¹ G. Simon précise : « Les réseaux migratoires jouent un rôle particulièrement actif dans la connexion actuelle du monde et des territoires. (...) En liant et en reliant les différents lieux des champs migratoires tendus aux quatre coins de la planète, les migrants et les circulants participent activement à la complexification de la trame mondiale des réseaux développés par les autres composantes de la mondialisation générale. » [Simon, 2008] (p.78)

les plateformes, les carrefours comme pôles principaux et secondaires des échanges, mais aussi les routes, les axes de circulation et infrastructures de transport qui les relient. Cette géographie commerciale définit des aires d'approvisionnement amenées à se superposer, se compléter. Quelles sont les hiérarchies des espaces dans le complexe maraîcher de Buenos Aires ?

Enfin, ces réseaux commerciaux m'amènent à rencontrer les acteurs spécialisés dans l'échange. Il est important d'observer ces acteurs *horizontalement*, selon leur localisation dans les espaces maraîchers : les producteurs, les commerçants grossistes, les commerçants détaillants, les transporteurs ; et *verticalement* selon les hiérarchies observées, par exemple, entre patrons, employés et ouvriers. Les acteurs retenus ne sont ni des grands producteurs, ni des « grands commerçants » [Grégoire *et al.*, 1993], mais les modes d'organisation hiérarchique existent aussi à l'échelle familiale. Les Boliviens, acteurs des réseaux commerciaux, se définissent avant tout par leurs attributs de producteur, de commerçant grossiste ou détaillant. Ces « casquettes » expliquent-elles des pratiques réticulaires originales [Capron *et al.*, 2005], sous-tendues par des logiques spécifiques ? La provenance des Boliviens pourrait aussi m'amener à observer les réseaux commerciaux de Buenos Aires comme des réseaux économiques ethniques [Ma Mung, 1996 ; Ma Mung *et al.*, 1990], comme on le détaillera par la suite.

Convoquer le corpus des réseaux en géographie invite à l'observation des agencements spatiaux *et* sociaux supportant les multiples circulations qui traversent le complexe maraîcher. Approcher sous cet angle l'objet de l'étude perce à jour les relations systémiques entre ses espaces productifs et commerciaux et, par conséquence, les effets induits des évolutions des uns sur celles des autres.

L'exploration des cadres conceptuels, méthodologiques et thématiques convoqués pour analyser l'objet de la recherche a permis de définir, préciser, relier et hiérarchiser les termes du schéma heuristique (Figure 3 p. 36). Ce déroulé théorique a mis en évidence les multiples facettes de l'étude d'un type d'espaces économiques localisés entre villes et campagnes face à l'insertion d'un nouveau groupe d'acteurs (migrants).

Cette investigation au cœur de certains champs et corpus thématiques de la géographie, dont le texte de la Figure 3 fait la synthèse (p. 36), offre une matrice pour élaborer la problématique et les hypothèses qui guideront le cheminement de ce travail.

4. Planter la graine : problématique et hypothèses de recherche

Le complexe maraîcher familial de proximité de la Région métropolitaine de Buenos Aires est un espace économique régional destiné à son approvisionnement. Il est constitué des espaces de production (dédiés aux cultures maraîchères) et de commercialisation (créés par et pour l'échange en gros ou au détail de produits maraîchers), ainsi que des infrastructures (transports) qui les relient. Ces composantes sont caractérisées par leurs dimensions physiques et économiques réduites ; elles sont situées dans l'espace temps quotidien des acteurs qui animent le complexe (producteurs, commerçants) ou en bénéficient (consommateurs). Ce complexe est traversé par d'intenses circulations maraîchères, entendues comme les déplacements des produits et des acteurs réalisés dans le cadre de cette activité. Les circulations sont structurées par des réseaux commerciaux spatiaux et sociaux. Bien qu'il soit principalement travaillé par ses acteurs endogènes (participant directement à l'activité maraîchère : producteurs, commerçants, transporteurs, opérationnels...), ce complexe est ouvert et interagit avec des acteurs exogènes (Etat, municipalités, organisations économiques...). Ces trente dernières années, le complexe a connu un renouvellement de ses acteurs endogènes, du fait de l'insertion de migrants d'origine bolivienne et de leurs descendants.

Alors qu'il est implanté dans l'espace régional, sur une trame où s'entremêlent espaces ruraux périurbains et espaces urbains soumis à de fortes pressions métropolitaines, le complexe étudié est caractérisé par sa longévité. Son existence participe aussi à l'originalité de la métropole argentine en Amérique latine.

Dans un cadre conceptuel issu de la géographie sociale, avec l'appui de méthodes relevant en partie de la géographie culturelle et dans la lignée thématique d'une géographie des relations (relations villes / campagnes, circulations, réseaux), cette étude cherchera à répondre à la problématique suivante :

Comment et pourquoi se maintient le complexe maraîcher familial de proximité de la Région métropolitaine de Buenos Aires malgré un contexte de fortes pressions métropolitaines ?

L'insertion dans ce complexe de nouveaux acteurs, les migrants d'origine bolivienne, au cours des trente dernières années interroge sur leur possible influence dans ces dynamiques. J'envisage donc une question secondaire :

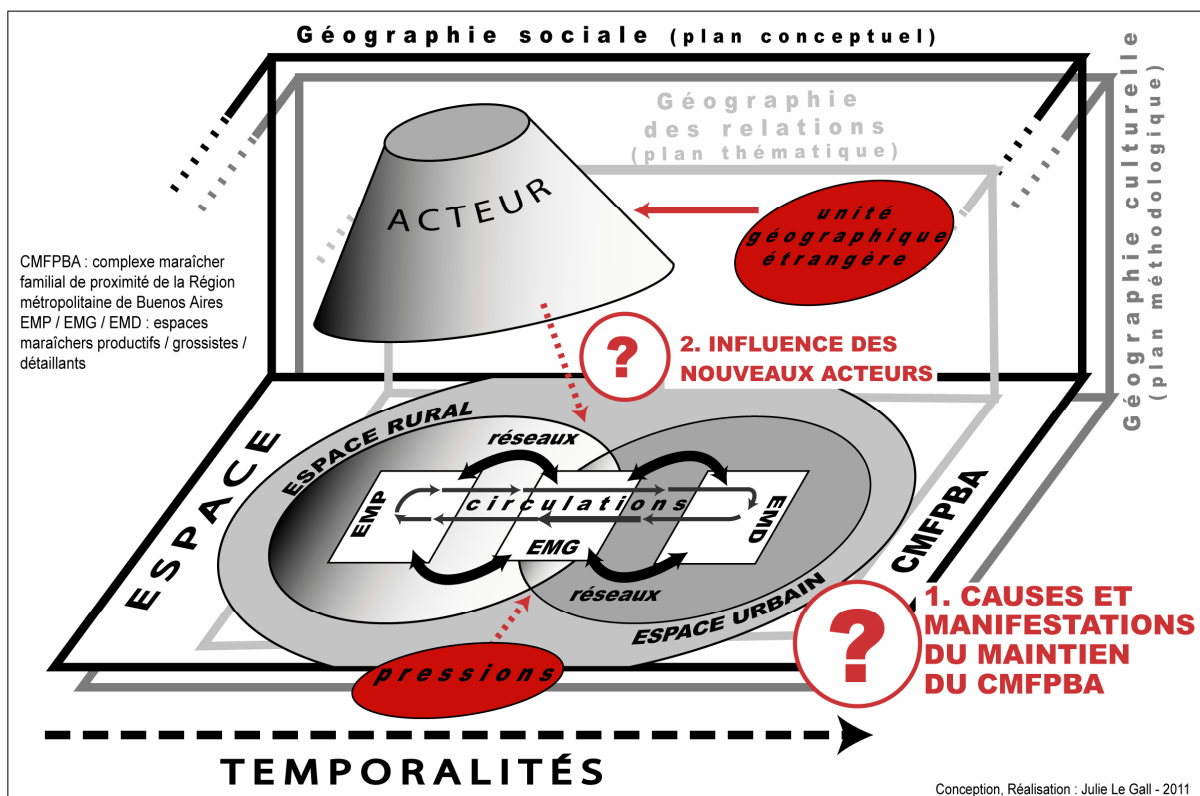
Quel est le rôle des Boliviens dans les dynamiques socio-spatiales du complexe maraîcher familial de proximité de la Région métropolitaine ?

Au-delà de l'étude de cas, cette recherche invite à comprendre les éléments nécessaires à la conservation d'espaces de proximité destinés à l'approvisionnement des métropoles.

La Figure 4 insère ces questionnements dans le schéma heuristique qui accompagne mon cheminement scientifique (question « 1 » pour la principale, « 2 » pour la secondaire). Pour répondre à la problématique, je formule trois hypothèses principales. Elles constituent autant de pistes de recherche.

- Bien qu'ils se maintiennent, les espaces maraîchers de production et de commercialisation sont réduits à des interstices du fait des pressions métropolitaines.
- Une transformation majeure du complexe maraîcher est nécessaire à sa conservation. Cette transformation est portée par des nouveaux acteurs qui se différencient des acteurs précédents par leurs pratiques sociales, spatiales et économiques. Il existe donc une rupture spatio-temporelle et sociale dans l'histoire du complexe maraîcher.
- La conservation du complexe maraîcher ne s'appuie pas seulement sur la *présence* de nouveaux acteurs dans ses espaces, mais dépend également de leur *organisation* en son sein, ainsi que d'une prise en compte politique des transformations.

Figure 4 : Situation de la problématique dans le schéma heuristique



5. Secrets de jardiniers : outils et méthodes

La problématique appelle la mise en œuvre d'une méthodologie pour y répondre, capable de croiser l'ensemble des espaces constitutifs du complexe maraîcher. La question principale de cette recherche, centrée sur le maintien des espaces maraîchers, invite à « prendre une photographie » du complexe maraîcher de Buenos Aires tel qu'il se présente actuellement, sans négliger l'étude des dynamiques qui le traversent et l'ont traversé, en particulier durant les trente dernières années. La question secondaire, qui souhaite comprendre le rôle des nouveaux acteurs dans ces dynamiques, amène à travailler avec les acteurs en situation, afin de savoir qui ils sont, où ils sont situés au sein du complexe, ce qu'ils y ont fait et / ou ce qu'ils y font.

A partir de ces grandes lignes et en accord avec les pistes méthodologiques relevées par l'état de l'art, je me suis fixée deux objectifs principaux pour comprendre et analyser le complexe maraîcher et ses évolutions :

- étudier au moins un espace maraîcher de chaque type (une zone de production, un marché de gros, une zone commerciale de proximité) et suivre les réseaux ;
- dans chacun des lieux choisis, travailler sur les dynamiques actuelles et passées et construire un panel hétérogène d'acteurs prenant en compte différentes fonctions (producteurs, commerçants, décideurs et opérationnels du système d'approvisionnement, décideurs et opérationnels de la Région métropolitaine) et différentes origines (bolivienne, argentine et autres).

Entre ces objectifs et leur réalisation, mon parcours méthodologique à travers les espaces maraîchers fut sinueux et ponctué d'allers et retours. Je propose de m'y attarder, afin de présenter les outils qui ont accompagné le cheminement intellectuel de cette recherche.

En toute pudeur, je livre en Annexe 1 le documentaire de mon ami et collègue Yann Calbérac, réalisé dans le cadre de sa thèse de géographie intitulée « *Terrains de géographes, géographes de terrain. Communauté et imaginaire disciplinaires au miroir des pratiques de terrain des géographes français du XXe siècle* » [Calbérac, 2010]. Afin d'observer un géographe « en action » sur le terrain, Y. Calbérac est venu filmer « mon » terrain argentin au mois de juillet 2008, après avoir filmé une autre géographe, Emmanuelle Peyvel, sur « son » terrain vietnamien. Il a ensuite croisé nos terrains dans un documentaire de cinquante-deux minutes, qui sert d'illustration à ma thèse après avoir servi de matériel de recherche à son auteur. Le lecteur-spectateur y croisera les lieux et les gens, y percevra les ambiances de « ma » Buenos Aires maraîchère. Il n'y verra pas le *résultat* d'une recherche, mais bien une recherche *en train de se faire, observée à un temps t* avec les hésitations, les questionnements, les certitudes *du moment*, susceptibles d'appeler ensuite corrections et réajustements. En intégrant ce documentaire à ce travail, je me dénuide d'une partie des « brouillons »

qui l'ont précédé et souhaiterais que le lecteur-spectateur le considère ainsi. Ces précautions posées, puisse ce morceau intime de terrain – ce morceau de terrain intime - éclairer les méthodes déployées et la suite du développement.

5.1 Des questionnements à l'immersion : l'heure des choix

Au cœur du cheminement, on trouve donc, avant tout, un terrain à Buenos Aires. Entre 2006 et 2009, je suis partie à quatre reprises suivant un calendrier présenté sur la Figure 5. De juin à décembre 2006, de juin à août 2007 et de mars à décembre 2008, mes séjours ont été relativement longs, avant un dernier séjour d'un mois en novembre 2009. Sept hivers, d'un hémisphère à l'autre, qui m'ont permis de suivre presque toutes les saisons de culture en Argentine tout en évitant les « creux académiques » en France (juillet-août) et en Argentine (janvier-février). J'ai également effectué un séjour d'une dizaine de jours en Bolivie en 2008, afin de connaître les départements de Potosí et de Sucre d'où venaient plusieurs de mes interlocuteurs (j'avais connu lors d'un voyage personnel en 2002 les départements de La Paz, Oruro et l'Ouest de Potosí).

Cette sous-partie donne l'occasion de revenir sur l'organisation de ce terrain et sur les possibles méthodologies pour l'aborder.

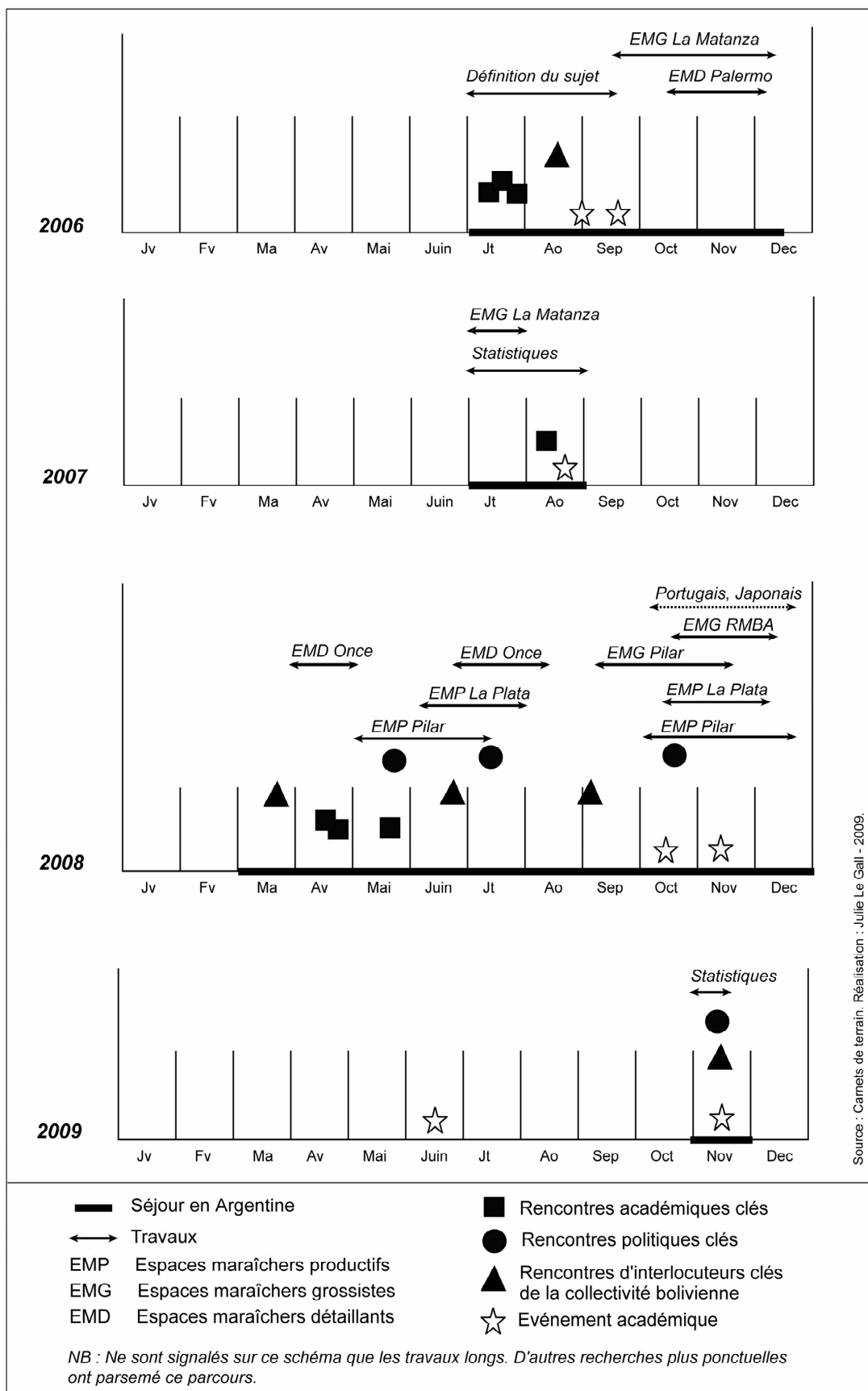
a. Un terrain balisé

L'Argentine présente une longue tradition universitaire dont j'ai pu éprouver la diversité et la qualité : mon terrain fut un terrain balisé sur le plan académique.

A travers une convention de cotutelle de thèse, je fus accueillie à Buenos Aires au CONICET (équivalent du CNRS), au sein de l'Institut pluridisciplinaire d'histoire et de sciences humaines (IMHICIHU), précisément au DIGEO, l'équipe de recherche en géographie. Cet institut situé dans la ville-centre constitua ma base-arrière à Buenos Aires. L'IMHICIHU fit aussi office de tremplin pour participer à des conférences et des activités communes de recherches³². Je participai également de manière informelle aux activités du séminaire de maîtrise d'écologie urbaine de l'Université nationale General Sarmiento, dicté par le géographe Andrès Barsky au sujet de l'espace périurbain. Ces « rendez-vous académiques » ponctuèrent les mois de terrain, comme l'indiquent les étoiles sur la Figure 5.

³² Je fus d'abord intégrée au projet « Migrants et territoires urbains en Argentine », puis associée au projet de coopération internationale « Nouvelles trajectoires de la migration internationale andine en Amérique latine et en Europe. Itinéraires de la mobilité et inscription territoriale des migrants andins dans les grandes métropoles (Espagne, Argentine) », qui donnèrent lieu à diverses journées d'études et séminaires entre la France et l'Argentine, ainsi qu'à des sorties de terrain à Buenos Aires.

Figure 5 : 2006-2009, l'organisation d'un terrain : une affaire de rencontres



Cet accueil au cœur de l'espace universitaire argentin fut essentiel au développement de cette recherche, du point de vue réflexif et logistique.

Le foisonnement du monde universitaire argentin favorisa aussi la mise en perspective bibliographique de mon sujet. Bien que l'on dispose en France de bibliothèques latino-américaines de qualité (celle de l'Institut des Hautes études d'Amérique latine, par exemple), j'ai profité de mes séjours argentins pour explorer la littérature argentine et sud-américaine (ouvrages et articles, littérature grise) au sein des bibliothèques de la faculté de philosophie et de lettres, des facultés d'agronomie de Buenos Aires et de La Plata, de la faculté en sciences sociales de Buenos Aires et du Centre d'études migratoires latino américaines (CEMLA³³). Deux corpus étaient particulièrement abondants – pas toujours en géographie- et ont retenu mon attention, en accord avec mes cadres thématiques : d'une part, les espaces maraîchers (études des ceintures maraîchères de Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca et monographies de marchés de gros) et, d'autre part, les migrations et les migrants limitrophes (catégorie à laquelle appartiennent les Boliviens).

Les liens institutionnels, les échanges intellectuels et les recherches bibliographiques me firent envisager sous des angles variés les thématiques à explorer

b. Une étude quantitative du complexe maraîcher était-elle envisageable ?

Photographier le complexe maraîcher de Buenos Aires revient, suivant les définitions qui en ont été proposées, à en appréhender les espaces, les circulations et les réseaux. Mises à part mes affinités méthodologiques avec la géographie culturelle, qui, très tôt, m'inclinèrent vers une démarche qualitative, j'avais envisagé de m'appuyer aussi sur une méthodologie quantitative.

L'Argentine dispose de centres d'études statistiques générales (tel l'INDEC³⁴, équivalent de l'INSEE) et d'organismes statistiques spécialisés, dépendants des ministères aux échelles provinciale et nationale (comme la Direction des statistiques provinciales à La Plata qui édite le Recensement horti-floricole de la Province de Buenos Aires). On trouve des données départementales, régionales et nationales, telles celles des recensements agricoles (2002, 2010, échelle nationale) et maraîchers (2005, échelle provinciale). De plus, des images satellites sont mises facilement à disposition, comme à l'Institut géographique et militaire (IGM). En croisant relevés statistiques et images satellites, il serait possible d'étudier le complexe maraîcher en « géographe de cabinet ».

³³ Centro de estudios migratorios latinoamericanos.

³⁴ Instituto nacional de estadísticas y censos.

A l'heure de la mettre en pratique, cette approche paraît moins simple :

- Les images satellites servent à distinguer les grands groupes de cultures (céréales, cultures maraîchères, cultures sous serre ou sous plastique) et à observer les avancées de la tâche urbaine sur l'espace pampéen, mais non à départager les cultures maraîchères dont les réponses numériques sont trop proches (il est impossible, par exemple, de différencier les légumes feuilles entre eux, encore moins quand les cultures sont imbriquées les unes dans les autres sur une même parcelle). Les périodes de rotation des cultures sont aussi plus courtes que les captures d'images, faussant toute analyse diachronique.
- Toutes les données statistiques ne sont pas publiques, ce qui permet, par exemple, de dégager le nombre d'exploitations et leur superficie cultivée en céleri, mais non la nationalité de leur producteur.
- Les données publiques ne sont, quant à elles, pas toujours satisfaisantes :
 - Elles sont peu désagrégées : au niveau de la production, par exemple, elles se réfèrent au département et non à une zone maraîchère ; au niveau de la commercialisation, elles ne subdivisent pas la catégorie « commerce de détail » ni ne prennent en compte l'ensemble des marchés de gros régionaux.
 - Elles ne sont pas harmonisées à l'échelle de la Région métropolitaine : les types de données varient d'un *partido*³⁵ à l'autre suivant son entité administrative de référence - Capitale fédérale, Grand Buenos Aires...
 - Les catégories bougent d'un recensement à l'autre et lorsqu'il n'existe qu'un seul recensement (cas du recensement horti-floricole), il est inutile de vouloir parler d'évolutions.
 - Les données sont déséquilibrées, puisqu'elles abondent pour les zones productives mais apparaissent restreintes pour les commerces.
- Enfin, bien que les données maraîchères ne soient pas les plus soumises à polémique, on est en droit de douter de leur fiabilité quand on connaît les conditions dans lesquelles sont parfois réalisés les recensements³⁶ ou les critiques à répétition des chiffres publics déguisés (telle l'inflation).

³⁵ Unité administrative de la Province de Buenos Aires correspondant plus ou moins à un département.

³⁶ Les enquêteurs chargés du recensement horti-floricole (des étudiants et professeurs, des techniciens) avouèrent qu'il s'avérerait dangereux d'aller enquêter dans des exploitations un peu reculées, que certaines exploitations restaient introuvables (trop éloignées) ou inaccessibles (routes d'accès non goudronnées), que les exploitants refusaient de répondre (les Boliviens, notamment). De leur côté, plusieurs producteurs disent n'avoir jamais été interrogés.

Par ailleurs, les dimensions de la Région métropolitaine sont telles qu'une étude quantitative du complexe maraîcher, quand bien même elle serait réalisable et fiable, demanderait un travail titanesque sans équipe de recherche. J'en tiens pour preuve la seule expérience de compilation régionale disponible sur l'activité maraîchère : *El área hortícola bonaerense* [Benencia, 1997a] a non seulement été réalisé par plus d'une dizaine de chercheurs, sans compter les « petites mains » étudiantes, mais en plus, il n'étudie statistiquement que deux *partidos*.

Bien qu'elle puisse contribuer à photographier le complexe maraîcher à une ou plusieurs dates données (choisies en fonction de celles des recensements ou publications d'images, par exemple), une méthode quantitative n'aurait pas permis d'appréhender les réseaux, les circulations, les évolutions sociales, ni d'analyser l'influence potentielle des migrants boliviens. De plus, je n'étudiais pas le complexe maraîcher en lui-même, pour sa superficie cultivée en radis ou ses flux d'épinards, mais pour son interaction avec le reste des dynamiques métropolitaines.

L'impossible exhaustivité d'une méthodologie quantitative conforta mes positions initiales. Sans exclure le recours au matériel statistique que je viens de présenter, je fis donc le choix d'une méthodologie résolument qualitative et m'immergeai dans les espaces maraîchers de Buenos Aires. Les allées et venues entre la France et l'Argentine allaient aussi me permettre d'observer les évolutions du complexe sur cinq années consécutives.

5.2 Retour sur un parcours sinueux

La principale difficulté face à l'analyse du complexe maraîcher fut d'y trouver une porte d'entrée. Son organisation en réseau laissait penser que le sens d'observation importait peu, mais encore fallait-il y accéder et en rencontrer les acteurs.

a. Vous avez dit complexe « de proximité » ?

Observant les cartes de loin, scrutant la métropole d'avion, je voulais parcourir l'ensemble de la ceinture maraîchère, visiter tous les marchés, être à l'affût de la moindre boutique de légumes qui s'ouvrait. La réalité rattrapa mes ambitions à cause des dimensions de la Région métropolitaine : le centre est deux fois plus grand que Paris intra-muros ; pour se rendre en plein cœur des zones de production, il faut parcourir 50 kilomètres et plus. Ces distances deviennent considérables (et aléatoires) en transport en commun (plus d'une heure et demi pour arriver à La Plata, au Sud, et deux heures pour aller à Pilar, au Nord) et, sans voiture, il est difficile de se rendre dans des exploitations reculées ou dans les marchés perdus dans les interstices des zones industrielles, entre deux échangeurs et une décharge (et, pour ne rien arranger, seule et de nuit ou à des heures matinales).

De façon très pragmatique, cette proximité relative du complexe maraîcher explique mon entrée dans les réseaux (2006) par les espaces de commercialisation détaillante, proches et accessibles. Je fis ensuite l'acquisition d'une voiture lors de mon troisième terrain (2008) afin de faciliter mes déplacements. Comme on le perçoit dans le documentaire de Y. Calbérac, cet achat m'offrit une liberté de circulation au sein des espaces maraîchers et un gain de temps considérable. Il me permit également d'amener d'autres personnes en sortie, notamment des chercheurs disposés à m'aider, mais non motorisés.

Mises à part les questions logistiques, les premières semaines de terrain firent émerger la densité du système d'approvisionnement métropolitain et la nécessité, par conséquent, de focaliser l'étude sur quelques lieux représentatifs.

b. Les lieux et les interlocuteurs : des choix au fil des rencontres

Comme le montre la Figure 5, l'organisation de mes terrains pourrait se résumer à une histoire de rencontres-clés m'amenant à de nouvelles rencontres, puis encore à d'autres, etc. Issus du monde universitaire, des espaces maraîchers ou de la sphère politique, ces acteurs représentent les « personnes ressources » de mon terrain, qui m'ont guidée vers les « lieux ressources », viviers de futures personnes à interroger.

Le travail d'écriture impose de donner un ordre à une recherche qui s'est opérée sur le mode du va-et-vient permanent entre les divers espaces maraîchers : ce parcours méthodologique fut avant tout un parcours géographique destiné à trouver des espaces maraîchers à analyser.

▪ Une première entrée par la commercialisation (2006)

La définition et l'exploration du sujet au cours des premiers mois à Buenos Aires, les rencontres académiques et les premiers pas dans les rues du quartier où j'habitais furent déterminants pour m'insérer dans les espaces maraîchers. Pour les raisons déjà évoquées, je commençai donc par parcourir les magasins de fruits et légumes du quartier de Palermo, en quête de contacts. R., commerçante bolivienne d'une *verdulería* avec laquelle je me liais d'amitié, proposa un soir de m'amener au Marché de gros de La Matanza, où elle allait s'approvisionner. Ce marché, situé en première couronne métropolitaine, appartient à la première génération des marchés de gros. Du fait de ses dimensions réduites (une halle occupant une *manzana*³⁷ et une centaine d'emplacements) et de possibles relevés exhaustifs, il allait faire l'objet d'une

³⁷ La ville de Buenos Aires est divisée, suivant le modèle espagnol, en « *cuadras* » qui sont des lignes perpendiculaires dessinées tous les 100 mètres. Ces carrés urbanisés de 100 m de côté sont appelés « *manzanas* » et présentent donc une superficie d'un hectare. Employer cette unité revient à parler en « *manzanas* », ce qui est parlant pour un habitant de Buenos Aires.

première étude en profondeur, au fil des nuits où j'accompagnais mon amie commerçante. En 2006, j'entrai ainsi dans le complexe maraîcher par la commercialisation et par la partie centrale de la Région métropolitaine.

A partir de ce marché et de ses commerçants, j'accédai au Marché Central de Buenos Aires, calqué sur le modèle de Rungis. Je le laissai de côté du fait de ses dimensions, bien que je fusse amenée à y aller à quelques reprises à des fins comparatives. En parallèle, j'appris par des collègues l'existence de marchés de gros dirigés par la collectivité bolivienne : je pensai que l'un de ces marchés de « dernière génération » serait un contrepied intéressant à l'étude de celui de La Matanza. Je ne rencontrai néanmoins aucun interlocuteur-clé inséré dans ces lieux susceptible de m'y introduire et me concentrai donc sur l'étude des commerces de détail dans mon quartier résidentiel.

▪ Une seconde entrée par les espaces de production (2008)

J'envisageai de compléter ma connaissance des réseaux maraîchers de Buenos Aires par l'étude d'une zone productive dès mon second terrain. J'avais rencontré au Marché de La Matanza plusieurs producteurs et commerçants grossistes en contact régulier avec des producteurs et comptais sur eux pour m'emmener sur des exploitations : peine perdue, je me heurtai à un premier blocage. J'allai chercher des statistiques à La Plata, *partido* qui abrite, en plus de la capitale de la Province de Buenos Aires, la zone maraîchère la plus active de la RMBA. Je pensais y trouver des contacts pour rencontrer des producteurs : peine presque perdue, je trouvais des contacts mais pas de producteurs. Ce terrain fut, sur le moment, assez désespérant ; avec le recul, il préparait le suivant.

En 2008, je fis deux rencontres majeures : le géographe Andrés Barsky (Encadré 1, double page suivante), enseignant chercheur associé à l'Université General Sarmiento, spécialiste du périurbain agricole de Buenos Aires (la lecture de l'un de ses articles est à l'origine de ma recherche doctorale) ; l'ingénieur agronome Matías García (Encadré 2, double page suivante), également doctorant en sciences sociales, en poste à la Faculté d'agronomie de l'Université de La Plata (ce dernier participa aussi au documentaire de Y. Calbérac).

Ces deux chercheurs sont représentatifs de l'effet boule de neige créé par une personne ressource, relaté dans l'Encadré 1 et l'Encadré 2. Andrés et Matías allaient m'ouvrir non seulement les portes des exploitations maraîchères et de leur réseau universitaire, mais aussi des institutions spécialisées dans l'activité maraîchère (entre

autres, l'INTA : Institut national de technologie agricole³⁸), des autorités politiques en charge des questions agricoles, des administrations de différents marchés de gros, des acteurs traditionnels du complexe maraîcher et des groupes de recherche réfléchissant au devenir de l'agriculture périurbaine à Buenos Aires. La Figure 6 (double page suivante), construite à partir de ces récits, illustre l'étendue des réseaux développés pour cette recherche entre les diverses sphères de l'activité maraîchère et les autres sphères (politiques, institutionnelles, universitaires...). On y retrouve les connexions entre les espaces maraîchers : à bien des égards, ce parcours méthodologique esquisse le rôle des réseaux sociaux dans l'organisation du complexe maraîcher et semble démontrer que ces réseaux sont « inter-sphères » (ils ne sont cantonnés ni à la sphère maraîchère, ni à la sphère productive à l'intérieur de la sphère maraîchère, etc.). La plupart de ces relations, nouées en 2008, sont encore en vigueur actuellement. Ce réseau me permet de continuer à suivre à distance les évolutions du complexe maraîcher de Buenos Aires.

Ces rencontres déterminèrent le reste de mes terrains d'étude : le *partido* de Pilar, situé en troisième couronne au Nord, pour les exploitations maraîchères et l'analyse d'un marché de gros de la « dernière génération », le Marché de Pilar ; le *partido* de La Plata, situé en troisième couronne au Sud, pour les exploitations maraîchères. Par ailleurs, les différentes rencontres me firent circuler dans d'autres *partidos* - à Escobar, à Moreno, à Morón, à San Isidro au Nord ; à Florencio Varela au Sud – et me firent revenir dans la ville-centre pour les contacts ministériels.

En outre, je profitai de cette année pour observer les commerces détaillants de mon nouveau quartier de résidence : Once, plus commercial et plus populaire que Palermo. Au niveau des espaces maraîchers détaillants, mes allées et venues au sein de la ville-centre pour des motifs professionnels ou personnels constituèrent autant d'occasions de visites fortuites chez des commerçants : les fruits et légumes devinrent, à Buenos Aires, mes principales balises.

Cette démarche ne va pas sans une certaine persévérance : mon atout principal fut la durée de mes terrains. Elle m'autorisa à me laisser guider à de nombreuses reprises par mes intuitions, à profiter des rencontres fortuites sans savoir à l'avance jusqu'où elles me mèneraient, à échouer, aussi, dans certaines entreprises, à digérer ces échecs et à mûrir, d'une année sur l'autre, les stratégies pour arriver à mes fins. Elle me permit aussi d'appréhender les objets en profondeur, d'obtenir des renseignements qui exigent d'avoir le temps, de vérifier les dires des personnes interrogées.

³⁸ INTA : Instituto nacional de tecnología agropecuaria.

Encadré 1 : Andrés Barsky, personne ressource pour l'exploration de la zone Nord

En avril 2008, alors que je désespérais d'accompagner sur leur exploitation des Boliviens connus au marché de la Matanza, je rencontrai un étudiant colombien travaillant sur la ceinture maraîchère de Rosario. Il devait intervenir le lendemain à l'Université General Sarmiento, au séminaire de maîtrise d'écologie urbaine dirigé par Andrés Barsky. Je me joignis à lui et présentai aussi mes travaux. Cette rencontre marqua le début d'une coopération très importante avec Andrés, qui allait m'ouvrir de nombreuses portes dans l'espace périurbain de la zone Nord (*partido* de Pilar) et à l'INTA. Grâce à lui, je fis aussi la rencontre d'Ada Svetlitz de Nemirovski, géographe, enseignante-chercheuse spécialiste des migrants Portugais, qui partagea généreusement ses connaissances au sujet de cette communauté et de leur rôle dans l'activité maraîchère.

A partir de ces espaces de production, j'obtins de nouveaux contacts dans les marchés. Les producteurs interrogés à Pilar allaient vendre dans trois marchés de gros différents : celui de La Matanza (ironie du sort : je retrouvai des producteurs interrogés deux ans auparavant au sein du marché... dont certains qui n'avaient pas voulu m'amener dans les zones productives), celui de José C. Paz, celui de Pilar. Au cours d'une après-midi d'entretiens au sein des exploitations, je rencontrai Doña Paula, commerçante au Marché de Pilar. Après un *mate* au lait partagé avec elle, une vieille tante et sa petite fille tandis que je laissais les hommes raconter leur parcours de vie à Andrés, elle m'invita à passer la voir sur le marché. Chose faite quelques semaines plus tard, où je débutai une seconde étude de marché.

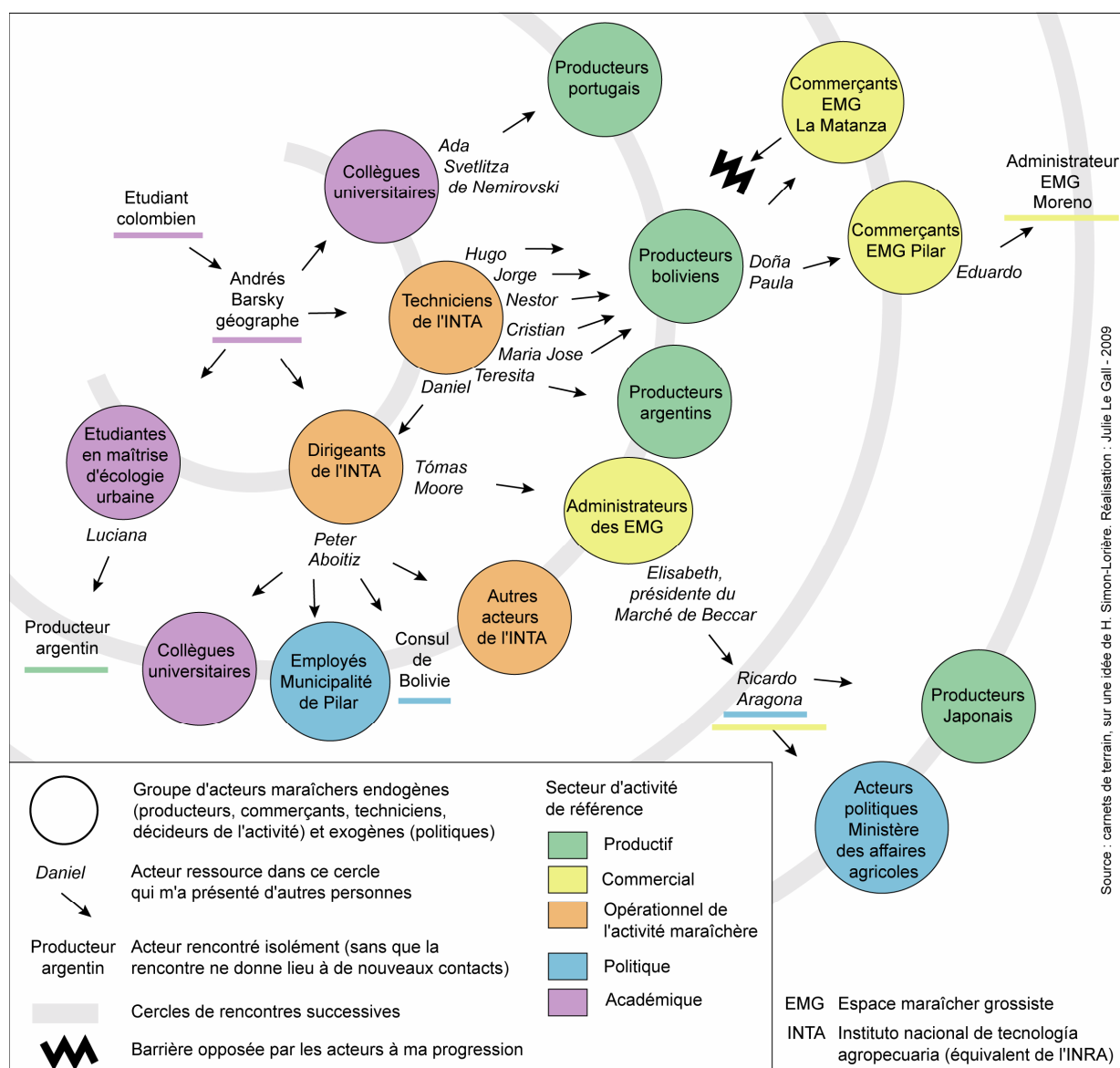
De plus, lors d'une réunion entre producteurs et techniciens de l'INTA, je rencontrai Tomás Moore, ingénieur à l'INTA, responsable du respect des normes d'hygiène d'un grand nombre de marchés de gros. Il m'introduisit sur les marchés de San Martín, José C. Paz, Beccar, Florencio Varela. J'y rencontrai les administrations, connus l'histoire de leurs dirigeants, parlai avec certains commerçants. Au marché de Beccar, je fis la connaissance de Ricardo Aragona, coordinateur du réseau de marchés de gros de Buenos Aires et personnage politique du *partido* de San Isidro, qui me présenta à des producteurs d'origine japonaise. Ricardo me mit également en contact avec le milieu politique et les instigateurs des nouveaux projets pour l'espace périurbain de la RMBA. En parallèle, mes collaborations avec l'INTA se consolidèrent grâce à Peter Aboitz, coordinateur de l'INTA et promoteur du programme Cambio Rural dans la zone Nord. Il m'intégra au réseau d'acteurs travaillant autour de l'espace périurbain de la RMBA, m'aida à y organiser une sortie universitaire, favorisa mes contacts politiques, y compris avec la Communauté bolivienne d'Escobar.

Encadré 2 : Matías García, personne ressource pour l'exploration de la zone Sud

En août 2007, j'allai chercher à La Plata les données désagrégées du recensement horti-floricole de Buenos Aires afin d'obtenir des données à une échelle fine. D'un service à l'autre, je rencontrai l'ingénieure Claudia Kebat, l'une des responsables de ce recensement : elle regretta de ne pas pouvoir m'offrir ces données, considérées comme confidentielles, mais elle me mit en contact avec l'un des enquêteurs de ce recensement. Ce dernier, M., assura qu'il pourrait m'emmener rencontrer des producteurs boliviens, mais plus tard. L'année suivante, en mars 2008, je revins voir Claudia pour essayer d'obtenir coûte que coûte les données désagrégées du recensement et retournai voir M. pour accéder aux producteurs. Voyage inutile : les données restaient confidentielles ; M. n'était pas motorisé et ne pouvait toujours pas m'accompagner.

Inutile ? Pas tout à fait, car ces deux interlocuteurs me mirent en contact avec un ingénieur agronome, Matías García, intéressé lui aussi par les Boliviens maraîchers. Je persévérerai dans mes objectifs. Un mois après, j'étais de retour à La Plata avec ma voiture. Je rencontrai Matías et le poussai à compléter ses recherches bibliographiques par des entretiens puisque ma voiture pouvait nous faciliter l'accès aux exploitations éloignées. Le mois suivant, M. nous présenta aux leaders qu'il avait repérés lors du recensement. Ce premier échange inaugura de longues journées d'entretiens avec des Boliviens et d'autres producteurs de la zone, des rencontres avec d'autres acteurs importants de La Plata et, surtout, une coopération scientifique très fructueuse qui se poursuivit par des articles et congrès en commun.

Figure 6 : D'une rencontre au réseau : l'effet boule de neige appliqué à la Zone Nord (cf Encadré 1)



c. Synthèse : types d'entretiens, types d'espaces

Arrivée dans les espaces maraîchers, j'élaborai des grilles de questions à l'égard des acteurs à rencontrer.

• Deux types d'entretiens

J'ai construit un questionnaire et plusieurs grilles d'entretiens (Annexe 2) afin de mener des enquêtes et entretiens semi-directifs adaptés aux catégories de personnes interrogées. Je serai ici un peu plus précise que dans le documentaire :

- Les enquêtes, courtes et directives s'appuyaient sur un questionnaire (Annexe 2a et b). Elles étaient réservées aux premiers contacts et servaient à

obtenir des renseignements minimales sur la personne interrogée. J'ai utilisé ce questionnaire au sein des marchés de gros, en vue de mener une étude exhaustive auprès de l'ensemble des commerçants, et auprès des commerces détaillants, pour connaître les tendances du quartier étudié. Les questions interrogeaient (1) la fonction de l'interlocuteur, ses origines, sa date d'arrivée en Argentine s'il s'agissait d'un migrant et sa trajectoire au sein du complexe maraîcher ; (2) les produits vendus, leur origine, leur circulation ; (3) l'opinion de l'acteur sur les changements de l'espace étudié. Si je sentais la personne ouverte à la discussion, le questionnaire pouvait se transformer en entretien long.

- Les entretiens, longs et semi-directifs, se divisent en deux groupes :
 - o Les premiers s'apparentent à des récits de vie, au moins sur le fond, moins sur la forme [Bertaux, 1997 ; Copans, 2008] (grille de questions en Annexe 2c) : j'ai réservé ces entretiens aux producteurs, à ceux qui étaient prêts à se livrer dans tous les espaces maraîchers et aux acteurs traditionnels portugais, japonais, italiens. Ces entretiens étaient programmés à l'avance suite à une conversation courte et duraient de une à sept heures (réparties sur plusieurs jours). Ils approfondissaient les thématiques des enquêtes et interrogeaient en plus : (1) la vie en Argentine, la vie avant l'Argentine, la famille, la trajectoire de vie et sa rapport avec l'activité maraîchère ; (2) le quotidien, la connaissance de Buenos Aires ; (3) l'insertion dans des réseaux sociaux ; (4) les projets futurs.
 - o Les seconds types d'entretiens longs étaient centrés sur un sujet particulier : les techniciens et opérationnels agricoles, les responsables du secteur maraîcher, les administrateurs des marchés, les décideurs politiques, les universitaires ont été entendus de cette façon. Après les avoir interrogés sur leur parcours au sein du complexe maraîcher, je privilégiais avec ces acteurs les discussions au sujet des dynamiques socio-spatiales passées et actuelles du complexe maraîcher.

Comme on l'aura perçu au long de la partie précédente, j'ai gardé une certaine souplesse vis à vis des grands objectifs, préférant accéder aux lieux et aux personnes interrogées sans avoir à en forcer les portes. J'ai privilégié la fiabilité des données à des relevés exhaustifs et construit mes panels d'acteurs sur des relations de confiance plutôt que selon une pseudo-représentativité. En ce sens, plusieurs entretiens (notamment ceux qui relevaient des conversations les plus informelles avec les commerçants au détail) se sont transformés en notes dans mes carnets de terrain et n'ont pas été retranscrits de façon aussi précise que les enquêtes ou entretiens. Ce corpus de notes constitue presque un troisième type de données et sera utilisé comme tel au cours du propos.

▪ Six « terrains dans le terrain » et une majorité écrasante de Boliviens

Je détaillerai au coeur du développement les caractéristiques des espaces étudiés et les spécificités de leurs acteurs. Néanmoins, je peux déjà présenter une vue d'ensemble des lieux retenus et des personnes rencontrées (Tableau 2). La Carte 2 offre une localisation des six terrains retenus, qui sera précisée par la suite.

- Au niveau de la production, j'ai étudié les dynamiques des deux *partidos* les plus actifs de la Région métropolitaine : La Plata, au Sud, comprend le plus grand nombre d'exploitations et la plus grande superficie maraîchère ; Pilar, au Nord, présente ces traits dominants pour les sections Nord et Ouest. J'ai ensuite analysé quelques exploitations au sein de ces *partidos*. A Pilar, j'ai récolté vingt-quatre entretiens en accompagnant des ingénieurs agronomes chargés du suivi d'exploitations de petits producteurs familiaux (on aperçoit l'un d'entre eux, Nestor Tello, dans le documentaire de Y. Calbérac). A La Plata, nous (Matías et moi) avons pris contact avec douze producteurs d'origine bolivienne par l'intermédiaire des techniciens agricoles de la zone, mais nous les avons rencontrés seuls, le samedi après-midi, lors d'un moment de repos familial. Le documentaire offre un aperçu de ces deux zones productives et des distinctions opérées dans la façon de mener les entretiens.
- Au niveau de la commercialisation grossiste, j'ai retenu comme cas d'étude un marché traditionnel de première génération, le Marché de La Matanza, créé en 1963 et localisé en première couronne métropolitaine, et un marché de dernière génération dirigé par la collectivité bolivienne, le Marché de Pilar, créé en 2005 et localisé en troisième couronne métropolitaine. Ces deux marchés présentent des dimensions comparables et peuvent donner lieu à une étude complète de leurs emplacements. J'ai ainsi soumis mon questionnaire à cent douze commerçants à La Matanza et cinquante sept commerçants à Pilar ; j'ai discuté, par ailleurs, avec leurs dirigeants et d'autres personnes actives des marchés (serveuses, *changarines*³⁹). A la lumière de ces deux marchés, j'ai visité le Marché Central, le Marché régional de La Plata, le marché municipal de José C. Paz, trois autres marchés de gros traditionnels (Beccar, Florencio Varela, Bonaerense) et quatre autres marchés de la Collectivité bolivienne (Morón, Moreno, deux marchés d'Escobar) où je rencontrais au total une dizaine d'autres commerçants.
- Au niveau de la commercialisation détaillante, j'ai observé les lieux de vente au détail (*verdulería*, supérette, commerce de rue) de trois rues dans deux quartiers différents : à Palermo, quartier résidentiel de classes moyennes supérieures, j'ai rencontré vingt commerçants ; à Once, quartier commercial

³⁹ Les *changarines* déchargent, transportent et rechargent les marchandises au sein des marchés de gros. Ils sont parfois employés d'un commerçant mais semblent plus généralement indépendants.

plus populaire, j'ai interrogé vingt-et-un commerçants (le documentaire montre mes déambulations dans ce quartier). En outre, au gré de mes déplacements dans la ville-centre, j'ai discuté longuement avec des commerçants situés notamment à San Cristobal (quartier populaire) et Villa Crespo (quartier de classes moyennes). Il manquerait à cette étude un quartier très populaire, de type *villa miseria*, qui pourrait présenter des formes d'approvisionnement spécifiques du fait du niveau social de ses habitants. Les espaces détaillants étudiés reflètent une proximité « pour les classes moyennes ».

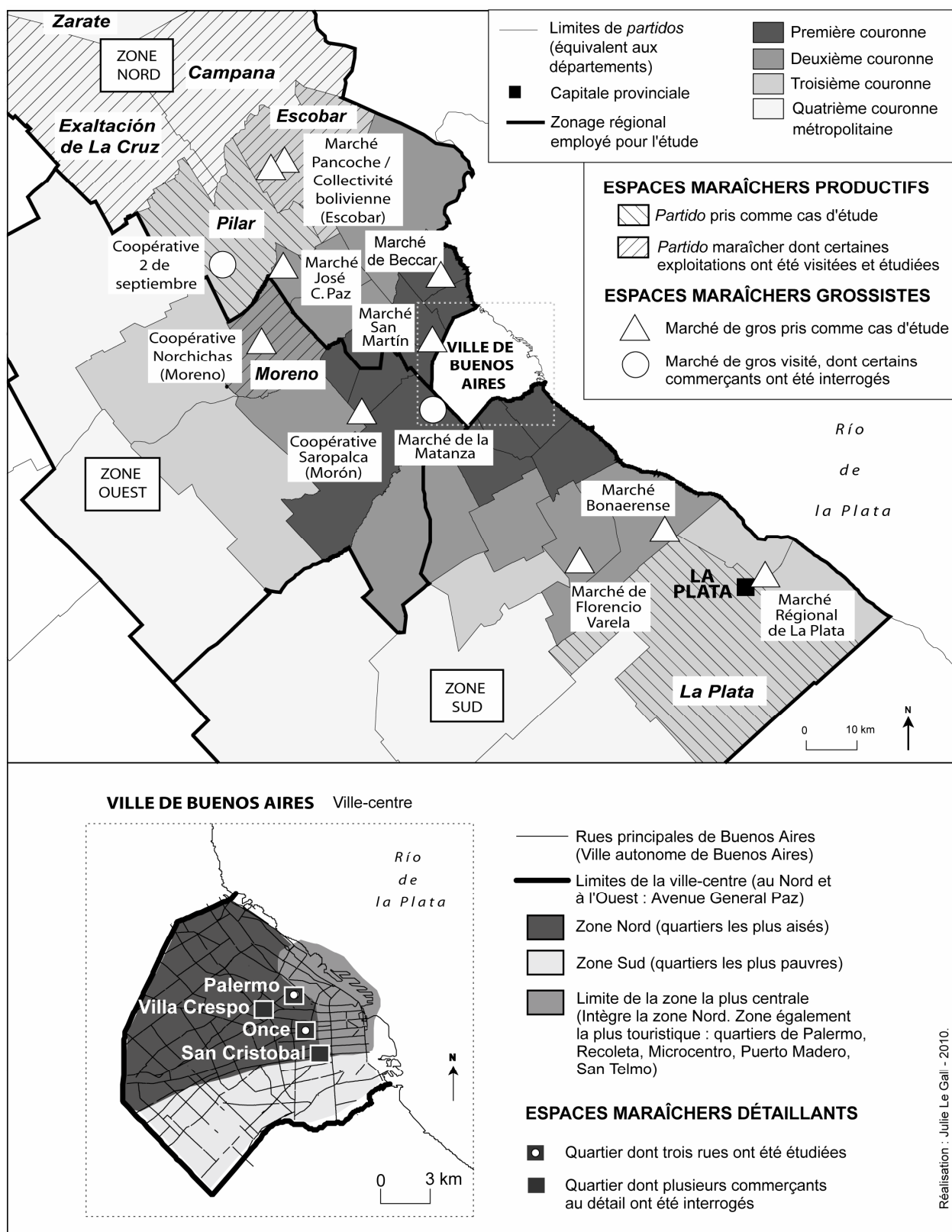
Tableau 2 : Bilan des entretiens réalisés dans les espaces maraîchers

	Acteurs interrogés	Répartition des acteurs au sein des EM	Acteurs d'origine bolivienne interrogés	Répartition des Boliviens au sein des EM	Part des Boliviens parmi les personnes interrogées
EMP Pilar	27	10 %	24	11 %	88,9 %
EMP La Plata	14	5,2 %	12	5,5 %	85,7 %
Total EMP	41	15,2 %	36	16,5 %	87,8 %
EMG La Matanza	112	41,6 %	81	37,2 %	72,3 %
EMG Pilar	57	21,2 %	52	23,9 %	91,2 %
Autres EMG	10	3,7 %	10	4,6 %	100 %
Total EMG	179	66,5 %	143	65,6 %	79,9 %
EMD Palermo	20	7,4 %	15	6,9 %	75 %
EMD Once	21	7,8 %	18	8,3 %	85,7 %
Autres EMD	8	3 %	6	2,8 %	75 %
Total EMD	49	18,2 %	39	17,9 %	79,6 %
Total des personnes interrogées	269	100 %	218	100	81 %
<i>EMP : Espaces maraîchers productifs</i> <i>EMG : Espaces maraîchers grossistes</i> <i>EMD : Espaces maraîchers détaillants</i>					

Source : entretiens, 2006-2009 – Julie Le Gall

Au total, le Tableau 2 recense un peu plus de deux cent cinquante *acteurs des espaces maraîchers* interrogés. Les deux tiers sont issus des marchés de gros, mais ce déséquilibre apparent est gommé par une répartition des entretiens semi directifs à peu près inverse (plus des deux tiers ont été effectués dans les zones de production et de commerce de détail). D'une façon générale, le nombre d'acteurs interrogés est inversement proportionnel au temps passé avec eux : c'est à la Matanza (plus grand nombre de personnes interrogées) que j'ai réalisé le plus d'enquêtes, tandis que les entretiens les plus longs ont eu lieu à La Plata (plus faible nombre de personnes interrogées).

Carte 2 : Six terrains dans le terrain et des terrains d'appoint



Les quatre cinquièmes des acteurs rencontrés présentent une origine bolivienne. Là encore, on pourrait lire un déséquilibre de mon étude, un regard biaisé trop influencé par la problématique secondaire. Je ne nie pas ce penchant, mais les Boliviens sont largement majoritaires même au Marché de La Matanza, où il est impossible que j'aie choisi ou influencé le choix des acteurs, car j'y effectuais un recensement exhaustif de tous les commerçants présents. Ces premiers relevés confirment bien l'insertion massive des Boliviens au sein du complexe maraîcher de Buenos Aires. Ils invitent à porter d'autant plus attention à leur rôle dans ses dynamiques socio-spatiales.

Il faudrait ajouter à ce panel les entretiens réalisés auprès des opérationnels du secteur maraîcher (techniciens agricoles, coordinateurs des projets INTA), des administrateurs des marchés (La Matanza, Beccar, Florencio Varela, mercado Bonaerense, Moreno, Morón), des hommes politiques (liés au *partido* étudié, à l'activité agricole, à l'espace périurbain métropolitain) et des universitaires issus de disciplines variées (familiers des questions migratoires, de la Région métropolitaine et / ou des espaces maraîchers).

▪ Quelques éclairages pratiques

Je souhaite apporter deux précisions à propos de la capture et de la retranscription des entretiens.

D'une part, je me suis longuement demandée quelle était la meilleure façon de recevoir les propos de mes interlocuteurs. On pourra regarder à ce sujet le documentaire de Y. Calbérac où j'explique les atouts et défauts des différentes méthodes (cahier, crayon, oreille attentive, enregistreur) et finis d'un air gêné par avouer que je compte sur mes collègues pour faire ce que je n'ose pas faire moi-même : enregistrer. Pourtant, la multiplication des entretiens à la fin de l'année 2008 m'a conduite à terminer avec un enregistreur dans la poche. Je n'ai jamais été très à l'aise avec ce procédé et tiens à préciser que les entretiens enregistrés n'ont été transmis à aucune tierce personne. Le lecteur ne trouvera que les initiales des producteurs et commerçants ; seuls les cadres de l'activité maraîchère, qui sont souvent des personnages publics, ont conservé leur prénom et leur nom. Enfin, aucune donnée considérée comme très personnelle et relevant de la conversation amicale n'a été utilisée.

D'autre part, il convient d'indiquer que l'ensemble des entretiens a été réalisé en espagnol. Pour favoriser la lecture du texte, j'ai pris la décision de traduire tout ce matériel en français, au risque de lui faire perdre de sa force et de sa spécificité. L'origine des acteurs se lit en premier lieu dans l'espagnol qu'ils parlent : la langue des Boliviens ou des acteurs traditionnels les distingue des Argentins par l'accent et les expressions idiomatiques. Le niveau de langue (registre, grammaire) trahit aussi

les origines géographiques, mais également les origines sociales des personnes interrogées. Pour les plus curieux ou les lecteurs hispanophones, chaque morceau d'entretien traduit fait référence à une note de fin où se trouve le texte original. Le lecteur pourra s'étonner de la quantité d'entretiens retranscrits au fil du texte ou dans les encadrés. Si la méthode qualitative déployée justifie l'emploi des propos recueillis pour appuyer mes argumentations, il s'agit aussi d'un choix délibéré et assumé de donner la parole à des personnes qui ont rarement l'occasion de la prendre, ou qui la prennent sans qu'elle soit prise en considération.

Cette circulation permanente d'un lieu à un autre des réseaux offre à la fois une perspective régionale et une vision très locale des dynamiques en cours au sein du complexe maraîcher de Buenos Aires. Les terrains variés au cœur d'un terrain très dense ont démultiplié les regards sur le système d'approvisionnement de Buenos Aires et sur l'espace métropolitain. Cependant, les résultats escomptés apparaissent très dépendants des entretiens avec les Boliviens, qui n'étaient pas les plus faciles à aborder et ont exigé la mise en place d'une méthodologie particulière.

5.3 Tours et détours méthodologiques pour aborder des acteurs qui se dérobent

En Argentine, les migrants des pays limitrophes, issus des vagues d'immigration les plus récentes, sont connus pour se dérober à la vue d'interrogateurs, quels qu'ils soient. Les Boliviens des espaces maraîchers de Buenos Aires n'échappaient pas à cette tendance et malgré leur présence dans tous les espaces périurbains et centraux de la métropole, les aborder pour mener des entretiens s'est souvent apparenté à un parcours du combattant⁴⁰. Cette inaccessibilité apparaît paradoxale dans un pays où ils sont moins inquiétés pour la régularisation de leur situation que dans d'autres. Elle est pourtant caractéristique des recherches fondées sur l'étude d'une population de migrants. Avant même de commencer à mener des récits de vie, des entretiens directifs ou semi directifs, des enquêtes de type ethnologique, etc., il faut pouvoir entrer en confiance avec une population souvent méfiante. Si les ouvrages méthodologiques décrivant ce type d'entretiens sont nombreux [Bertaux, 1980 ; 1997 ; Copans, 2008 ; Faret, 2003 ; Hammersley *et al.*, 1994 ; Laplantine, 1987], aucun

⁴⁰ En septembre 2006, lors d'une sortie à Escobar avec une anthropologue, je commis ainsi une erreur de langage qui me mit en alerte pour la suite de mes recherches : alors que nous passions au bord d'une exploitation où travaillait un jeune homme apparemment d'origine bolivienne, nous nous sommes arrêtées pour parler avec lui et le prévenir que nous menions un travail de recherche. J'employais le terme consacré : « *una investigación* », en espagnol. Le jeune s'affola et ma collègue rattrapa la chose en lui disant en quechua de ne pas s'inquiéter. A partir de là, je ne parlais plus que de « *trabajo para la facultad* » (un travail pour la faculté).

n'aborde leurs préliminaires, comme si les techniques d'approche dépendaient de l'ingéniosité de chaque chercheur ou étaient propres à chaque terrain, à chaque population de migrants étudiés. Mes tours et détours pour réussir à aborder les Boliviens ont pourtant démontré des récurrences. Elles laissent croire à l'existence d'une « méthodologie des préliminaires ».

a. Une méthodologie des préliminaires

Je ne suis pas partie nue face au complexe de Buenos Aires. J'emportais comme bagages mes expériences béninoise et équatorienne avec des petits paysans et quelques lectures méthodologiques. Pourtant, entre le moment où j'ai fait le choix d'une approche qualitative d'inspiration biographique et le moment où j'ai réalisé les entretiens, il s'est passé une longue période (au moins trois mois, souvent plus), que l'on ne peut écarter de la recherche car elle y contribue totalement. L'entrée en contact avec les Boliviens s'est toujours déroulée comme une pièce en cinq actes, qui dessinent (a posteriori) une « méthodologie des préliminaires » que d'autres pourraient utiliser :

- *Curiosité*. J'ai bénéficié d'abord du privilège de l'inconnu, renforcé par le fait que j'étais étrangère et de sexe féminin. Alors que je déambulais dans les allées des marchés de gros pour la première fois, ma présence et l'intérêt que je portais aux Boliviens pouvaient intriguer l'ensemble des commerçants. Je les saluais, leur posais des questions anodines sur l'activité du jour ou la qualité des produits. Un climat de *curiosité mutuelle* se dégageait.
- *Blocage*. Mais dès que je multipliais mes allées et venues et commençai à poser des questions personnelles, je faisais face au *blocage* provisoire ou définitif de mes interlocuteurs. Si les Argentins demandaient assez vite d'où je venais et ce que je faisais sur le marché, les Boliviens semblaient fuir toute relation autre que celle de client/acheteur. Ces stratégies d'évitement se sont manifestées de différentes façons. Lorsque je marchais entre les allées, les commerçants d'origine bolivienne avaient tendance à détourner la tête ou à faire comme s'ils ne me voyaient pas. S'ils me demandaient ce que je voulais acheter et que je disais que j'étais là pour faire un travail pour la faculté, ils continuaient à s'affairer comme avant ou s'arrêtaient à peine une seconde. Avec les commerçants ou les producteurs, au bout d'une demi minute de conversation, les réactions se résumaient à quelques bribes : « *Je n'ai pas le temps, j'ai du travail* » ; « *Il faut voir ça avec mon mari* » ; « *Je ne sais pas répondre* » ; « *Je ne peux pas répondre.* » Si j'arrivais à parler un peu plus longtemps et à poser quelques questions, certains montraient des signes d'impatience évidents, quand ils ne m'interrompaient pas en me demandant pourquoi je posais ces questions (le trop souvent entendu : « *pero para qué es eso ?* »). Des rumeurs pouvaient alors circuler sur mon compte, disant que

j'étais du gouvernement, d'une commission hygiéniste, du centre des impôts... Un climat de *méfiance* s'installait - méfiance partagée puisque je m'interrogeais sur les personnes qui avaient pu me « dénoncer ».

- *Déblocage*. La troisième étape était fondamentale pour eux comme pour moi, car elle devait recréer une confiance mutuelle. Elle faisait intervenir un « interlocuteur clé », c'est-à-dire une personne avec laquelle j'avais souvent sympathisé plus qu'avec d'autres, un technicien agricole, une employée de mon âge... Ces tierces personnes avaient un rôle de référents dans les espaces étudiés ; elles pouvaient me critiquer ou me faire accepter. Elles ont, en général, encouragé les autres à me répondre et facilité mon insertion en démentant toutes rumeurs à mon égard, en expliquant les raisons de ma présence et en rassurant sur l'usage des données récoltées.
- *Libre circulation*. Après cette réintroduction, il m'était beaucoup plus aisé de commencer des entretiens longs d'inspiration biographique, même si un certain degré de méfiance se maintenait (selon l'âge, le sexe, la fonction de l'interlocuteur).
- *Ancrage*. La circulation sans entraves, les conversations longues, le dialogue établi conduisaient naturellement à de nouvelles relations apparentées à des *amitiés naissantes*. Les sentiments et les doutes livrés me donnaient l'impression de me transformer en psychologue ; les demandes permanentes de photos me déguisaient en photographe (le documentaire capte l'une de ces scènes) ; les absences non justifiées sur mon lieu d'entretiens étaient questionnées, commentées. En cinq temps, je m'étais faite happer par mon terrain et finissais par interroger ma légitimité à diffuser les données récoltées en toute amitié.

Les cinq étapes de cette méthodologie préliminaire ressemblent à un effet boule de neige appliqué à un espace micro-local. Elles déterminent la circulation du chercheur dans son « laboratoire » : circulation vagabonde, sélective ou libre dont dépendent ses possibilités de rencontrer les acteurs importants.

Ces difficultés d'approche correspondaient tout à fait à la réputation des Boliviens, considérés par les Argentins comme silencieux et méfiants envers toute personne qui les aborde [Benencia, 2004]. D'autres chercheurs se heurtaient par ailleurs aux mêmes difficultés que moi avec cette collectivité. Pourtant, on ne peut pas se contenter d'une explication fondée seulement sur leur « identité bolivienne » : leur condition irrégulière de migrants et la peur des représailles policières, l'interruption au milieu de leur travail ou leurs caractéristiques personnelles sont autant d'autres raisons expliquant leur méfiance initiale. Le chercheur doit aussi savoir modifier sa prise de contact en conséquence.

b. D'autres stratégies d'approche

Les premières réactions de méfiance m'ont conduite à une remise en question importante : sur ce parcours, j'ai aussi hésité entre visibilité et invisibilité pour accéder à mes fins.

La volonté de me fondre dans le lieu m'a poussée à faire oublier les réels motifs de ma présence, selon des stratégies que des anthropologues ont déjà décrites au sujet de commerçants transnationaux [Péraldi, 2001]. Je devins moi-même commerçante, acheteuse, « *changarina* » (« déchargeuse ») employée, ouvrière agricole. Je passais certaines de mes journées ou de mes nuits à observer, assise à la cafétaria des marchés en buvant des cafés au lait, préparant des *empanadas* (chaussons à la viande) afin de capturer un moment, une phrase utile pour la suite. Les meilleures informations sortent souvent de ces conversations informelles, de ce dialogue où l'un et l'autre se livrent, comme je l'explique dans le documentaire à propos de la discussion matinale avec la femme du boulanger. Dans le cas des Boliviens interrogés, sensibles à la valeur du travail, l'implication dans leur activité constituait un gage de sympathie supérieur à des paroles de politesse.

Ces stratégies d'approche diffèrent en fonction des acteurs, de leur âge, de leur sexe. Les rapports de genre expliquent aussi la fermeture de certaines femmes, jalouses, de certains hommes, muselés par leur femme assise à côté. Ces premiers temps allaient s'avérer très importants pour l'appréhension de la diversité des « Boliviens de l'activité maraîchère ».

La méthodologie préliminaire exposée ci-dessus montrait l'importance d'une tierce personne pour « trouver sa place » dans un espace maraîcher. Cette stratégie d'approche implique parfois un accompagnant sur le terrain, qui n'est pas sans conséquence. Il influence en premier lieu les temporalités de la recherche puisque l'on dépend des autres pour les jours et horaires de sortie : c'était le cas pour aller rencontrer les producteurs en semaine (Pilar) ou le week-end (La Plata). Le ou les accompagnateurs viennent aussi avec leurs propres questions, qui allongent les entretiens autant qu'elles les complètent et ouvrent de nouvelles perspectives. Enfin, les discussions immédiates de l'après-terrain constituent des moments privilégiés d'échanges et de réflexion. Ainsi, à défaut de pouvoir revendiquer l'exclusivité des données de cette thèse, leur partage avec des chercheurs locaux, d'autres milieux, d'autres disciplines, a multiplié leurs usages et enrichi les perspectives d'analyse.

Oscillant entre ces deux attitudes, entre le cache-cache et le surjeu, j'ai appris à prendre le temps nécessaire et à respecter le temps des personnes interrogées. « *¿Cómo sabés que te dicen la verdad?* » (« Comment sais-tu qu'ils te disent la vérité ? »), m'a demandé un jour le cousin d'une amie bolivienne auquel je racontais mes recherches. Entre patience, confiance et persévérance, je n'ai eu que très rarement le sentiment de « violer » l'intimité des personnes interrogées. Les migrants

boliviens, timides au premier abord, se sont souvent livrés plus que je ne l'aurais imaginé et probablement plus qu'ils ne l'imaginaient eux-mêmes.

Cette démarche méthodologique qualitative fondée sur une immersion longue au cœur de divers terrains, sur des entretiens de plusieurs types et sur la multiplicité des profils observés devrait permettre de saisir *en profondeur* les dynamiques du complexe maraîcher de Buenos Aires.

6. L'organisation du potager : présentation du plan

Les deux questions soulevées pour cette recherche – le maintien du complexe maraîcher de Buenos Aires ; le rôle de nouveaux acteurs dans ces dynamiques – et les hypothèses proposées amènent un développement en trois parties et sept chapitres.

La première partie s'attachera à présenter les espaces maraîchers, afin de comprendre ce que recoupe le terme de « maintien », ainsi qu'à expliciter et à évaluer la présence bolivienne en leur sein. Elle interrogera la localisation, les formes, les structures socio-spatiales des espaces productifs et commerciaux, en relation avec les dynamiques métropolitaines. Un souci de clarté appellera exceptionnellement un traitement segmenté du complexe maraîcher : je m'arrêterai ainsi dans le chapitre 1 sur les espaces *productifs*, avant de traiter dans le chapitre 2 les espaces *commerciaux*. Dans chacun des chapitres, le « maintien » sera débattu en fonction des évolutions du complexe et de la métropole ; on cherchera à y repérer d'où (de quel(s) espace(s)) pourrait venir l'influence des Boliviens. Ces premiers chapitres présenteront également plus en détail les terrains d'études et les acteurs rencontrés. Le chapitre 3 proposera enfin une mise en perspective socio-historique de l'activité maraîchère, en vue de resituer la présence bolivienne dans l'histoire longue du complexe maraîcher et de mieux comprendre le rôle original qu'ils pourraient tenir dans ses dynamiques.

La seconde partie s'engagera plus loin dans l'analyse du maintien du complexe, puisqu'elle se demandera s'il s'agit d'un simple maintien ou d'un renouvellement. En ce sens, elle confrontera les pratiques des acteurs boliviens aux processus socio-spatiaux observés, pour comprendre s'ils provoquent une rupture dans l'évolution de l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires. Le chapitre 4 tâchera d'éclairer les discours des acteurs argentins et des acteurs traditionnels, qui attribuent tous les changements aux derniers arrivés. Il jouera sur la dialectique « nouveaux acteurs » / « nouvelles dynamiques » pour mesurer les capacités des Boliviens à transformer les espaces maraîchers. Le chapitre 5, dans le prolongement du précédent, partira de nouveau des discours des acteurs traditionnels, qui justifient les changements par *l'origine* des Boliviens. Il observera les stratégies des Boliviens au sein des espaces maraîchers pour travailler plus profondément sur les causes des changements

observés. Les dynamiques que ces nouveaux acteurs impulsent suffiront-elles à maintenir le complexe maraîcher dans le temps ?

La troisième partie s'interrogera sur la durabilité du complexe maraîcher en observant à la fois le degré d'installation des Boliviens à Buenos Aires *et* dans l'activité maraîchère, ainsi que la pérennité des mutations observées. Le chapitre 6 abordera les dynamiques d'appropriation qui traversent le complexe maraîcher de Buenos Aires. Au regard de ces possibles constructions territoriales, le chapitre 7 se demandera si l'installation des Boliviens au sein des différents espaces maraîchers est définitive ou provisoire. En ce sens, il tâchera d'analyser si la présence des Boliviens suffit au fonctionnement à long terme du complexe maraîcher. L'intervention d'autres acteurs n'est-elle pas nécessaire à l'alimentation en légumes de la métropole ?



Première partie

*Un complexe
interstitiel
aux mains
des Boliviens*

Avant de comprendre pourquoi se maintient le complexe maraîcher familial de proximité à Buenos Aires et quelle serait l'influence possible des Boliviens dans ce processus, encore faut-il connaître l'objet de l'étude, percevoir « l'ampleur » de son maintien et évaluer le poids de la présence bolivienne en son sein.

La première partie vise ainsi à présenter les composantes du complexe maraîcher : les espaces familiaux de proximité et leurs acteurs. Entre les grandes lignes, elle s'attachera aussi aux terrains de cette recherche. Elle s'inaugure autour de quatre questions principales :

(1) *Quels sont les espaces maraîchers composant le complexe analysé ?* Au-delà des termes généraux d'espaces productifs et commerciaux, il s'agit d'identifier leurs déclinaisons particulières à Buenos Aires et de repérer les nœuds des réseaux maraîchers.

(2) *Où sont situés les espaces maraîchers dans la Région métropolitaine ?* Une cartographie régionale devrait permettre de mesurer l'étendue des réseaux d'approvisionnement en légumes de Buenos Aires et de préciser ce que recoupe le terme de proximité dans le cas d'étude.

(3) *Qui sont les acteurs d'origine bolivienne insérés dans le complexe maraîcher familial de Buenos Aires et pourquoi sont-ils arrivés là ?* Etablir leur portrait participe à une connaissance plus générale des principaux acteurs de l'activité économique étudiée, au-delà de leurs simples attributs de « producteurs » ou de « commerçants ».

(4) *Où sont situés les Boliviens au sein du complexe ?* Leur localisation s'entend aux sens géographique (distribution régionale) et fonctionnel (type d'espaces maraîchers et fonction dans cet espace). Cette question interroge l'impression « d'omniprésence bolivienne » que donne la littérature et que semblaient confirmer mes premiers relevés.

Ces questions appellent une double réflexion autour de la dynamique observée : le « maintien ».

Le « maintien », fait référence implicitement à un état passé et à une continuité par rapport à cet état passé (maintien *dans le temps*). Aussi ma démarche sera-t-elle d'analyser les évolutions socio-spatiales du complexe de proximité dans le contexte de l'histoire maraîchère de Buenos Aires à court, moyen (depuis une trentaine d'années) et long (depuis le XIXe siècle) terme.

De plus, le terme de « maintien » rappelle l'existence de forces contraires à cette dynamique (maintien *malgré...*), identifiées jusqu'à présent comme « les pressions métropolitaines multiformes ». Dans l'idée de mieux cerner ces pressions, j'observerai les évolutions socio-spatiales du complexe maraîcher dans les contextes de mondialisation et de métropolisation qui ont affecté la capitale argentine durant les trente dernières années. L'inscription du complexe dans l'espace régional interrogera les interactions entre les dynamiques maraîchères et métropolitaines. Les causes et modalités de l'insertion des Boliviens seront également analysées au prisme de ces processus récents et de leurs conséquences socio-spatiales.

Bien que tout le complexe évolue dans ce double contexte, les changements ne se manifestent pas de façon identique au sein des espaces productifs et commerciaux. En ce sens, je m'écarterai dans cette partie d'une analyse conjointe de la production et de la commercialisation et diviserai en deux le complexe maraîcher⁴¹.

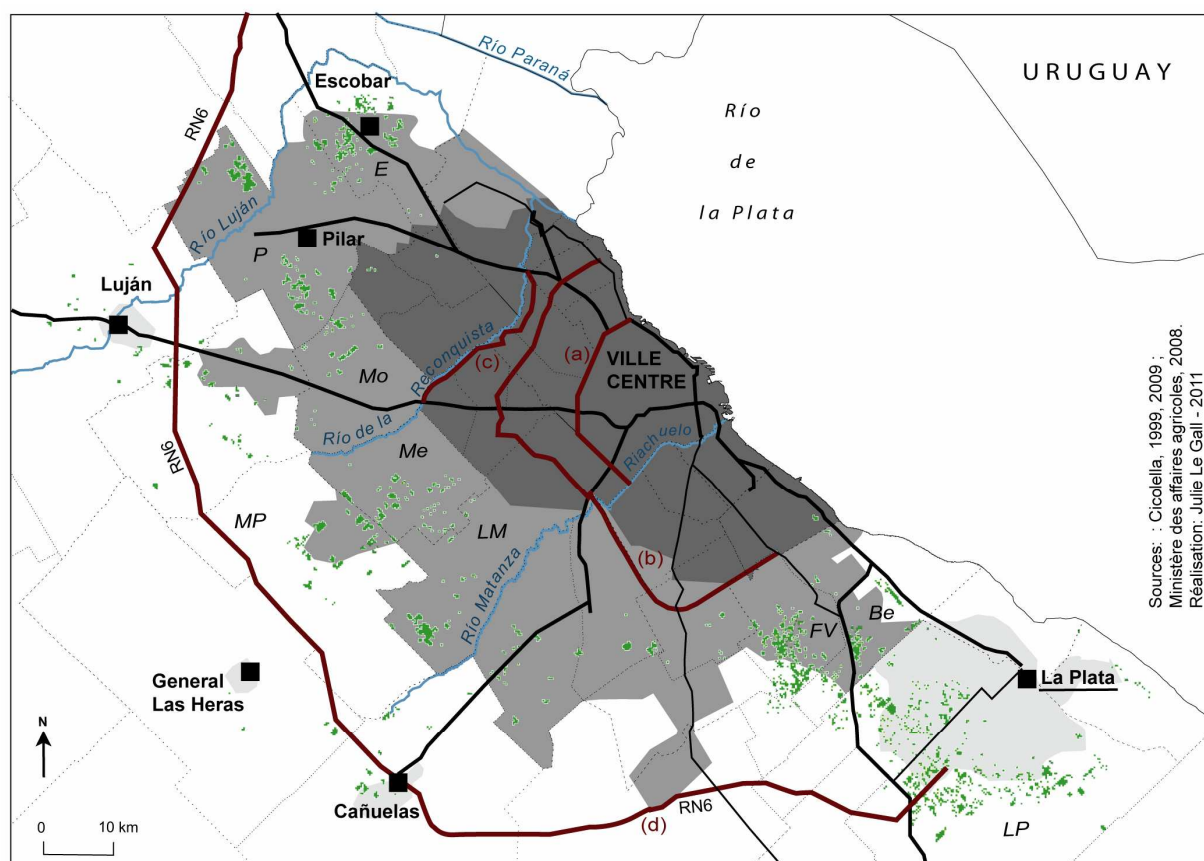
Commencer par les zones productives semble le plus judicieux, car c'est à elles que l'on pense spontanément quand on parle « d'espaces maraîchers pour nourrir la métropole ». Ainsi, le premier chapitre s'interrogera sur la structure régionale des espaces productifs chargés d'alimenter Buenos Aires en légumes frais. Il tâchera d'expliquer le maintien paradoxal (et original en Amérique latine) d'une « ceinture maraîchère » et d'en décrire les évolutions particulières.

Ces espaces productifs sont aussi les plus étendus et les plus éloignés de la ville-centre. Aussi, suivant un rétrécissement de l'angle de vue, le deuxième chapitre s'attachera aux espaces commerciaux, ponctuels et localisés entre les premières couronnes et la ville-centre. Il reviendra sur les modalités de leur étonnant maintien, alors que l'approvisionnement grossiste et détaillant de Buenos Aires semble faire face à de multiples processus de concentration.














⁴¹ Cette démarche segmentée, proposée à des fins de clarté, présente un biais : cette partie pourra difficilement étudier les circulations et les réseaux qui traversent le complexe maraîcher. Les dynamiques temporelles seront mises en évidence plus que les dynamiques spatiales internes au complexe. Ce choix ne saurait faire oublier le caractère multilatéral des relations entre les nœuds du complexe : la suite du propos donnera l'occasion de développer une analyse régionale transversale moins « statique ».

Ces considérations spatiales sont indissociables des évolutions sociales du complexe maraîcher, sur lesquelles se concentrera le troisième chapitre. Il essaiera de comprendre le maintien des espaces maraîchers familiaux au cours des trente dernières années, alors que la crise sociale des années 1980-1990 annonçait la mise en péril de l'activité maraîchère. A rebours des discours récurrents dans le milieu maraîcher, il proposera d'examiner l'insertion des Boliviens dans la continuité de l'histoire sociale maraîchère.

Carte 3 : Les zones de cultures maraîchères, entre les creux de la métropole



Sources : Cicolella, 1999, 2009 ;
Ministère des affaires agricoles, 2008.
Réalisation: Julie Le Gall - 2011

	Zone de culture maraîchère		Luján	Principales localités périphériques		Limite de <i>partido</i>
<i>NB : Du fait de l'indisponibilité de certaines données, les zones maraîchères des partidos les plus septentrionaux ne sont pas représentées.</i>			<u>La Plata</u>	Capitale provinciale		Initiale(s) du <i>partido</i>
	Croissance urbaine compacte			Route périphérique	Initiales par ordre alphabétique :	
	Croissance urbaine linéaire ou tentaculaire			a : Avenue General Paz	Be : Berazategui	LP : La Plata
	Croissance urbaine insulaire			b : Camino de Buen Ayre	E : Escobar	MC : Marcos Paz
				c : Camino de cintura	FV : Florencio Varela	Me : Merlo
				d : Route 6	LM : La Matanza	Mo : Moreno
				Autoroute		P : Pilar
				Río		
				Fleuve		

Cette carte est à observer en regard de la Carte 1 présentant la Région métropolitaine et son organisation coronaire, reflet des étapes de sa croissance urbaine. Les zones de culture maraîchère sont principalement situées entre la troisième et la quatrième couronne. Selon les critères morphologiques et d'usage des sols, la troisième couronne forme la zone périurbaine de Buenos Aires [Barsky, 2003]. S'y mêlent des activités primaires rurales (exploitations horticoles, floricoles, apicoles, avicoles et petit élevage), des activités primaires extractives (fabrication de briques), des établissements secondaires (industries, décharges), des espaces résidentiels (de différents niveaux sociaux). Ces espaces périurbains métropolitains sont caractérisés par leur très grande hétérogénéité [Bozzano, 1993]. La quatrième couronne peut être considérée comme une zone périurbaine en formation.

Chapitre I

DE LA CEINTURE AUX ILES MARAICHÈRES

EXPANSION ET CONCENTRATION

DES ESPACES PRODUCTIFS

Ce premier chapitre a pour objectif de présenter les espaces maraîchers productifs et d'observer les manifestations de leur maintien autour d'une métropole de 13 millions d'habitants, entre pressions démographiques et dynamiques métropolitaines. Ces espaces sont inscrits dans l'espace rural périurbain de Buenos Aires (partie gauche des Figure 1 p. 28, Figure 2 p. 31 et Figure 3 p. 36). Ils correspondent aux terres des exploitations dédiées aux cultures maraîchères et, par extension, aux exploitations.

La Carte 1 (p. 30) signalait vingt-quatre *partidos* maraîchers - où avait été recensée une superficie maraîchère - en 2005. Elle s'appuie sur des données tirées du recensement horti-floricole, agrégées suivant les découpages administratifs régionaux [Ministerio De Asuntos Agrarios *et al.*, 2006]. Avec un traitement de photographies aériennes, il est possible de proposer une autre carte, qui représente la localisation exacte des parcelles maraîchères (Carte 3, ci-contre). Bien qu'incomplète au Nord, cette carte replace les superficies cultivées au cœur de la croissance métropolitaine et des usages diversifiés de l'espace périurbain où elles sont situées [Filippi *et al.*, 2005].

Les deux cartes ne coïncident pas. La première, « administrative », dessine à l'aide d'une trame hachurée un espace coronaire : ce qu'on appelle habituellement la « ceinture maraîchère » [Benencia, 1997a], chargée d'alimenter la métropole en légumes frais depuis les périphéries. Il s'agit de la carte la plus diffusée suite au recensement de 2005. La seconde, « morphologique », dégage un espace discontinu, en pointillés concentrés au Nord et au Sud. Par rapport à la Carte 1, elle fait ressortir, d'un côté, la participation insignifiante de certains *partidos* à la production régionale et, de l'autre, une répartition très inégale des espaces maraîchers productifs. Bien que le travail des photographies contienne quelques imprécisions, on ne peut occulter les différences d'une carte à l'autre, alors qu'elles cherchent à représenter la même chose.

Ce décalage interroge : est-il encore pertinent de parler de « ceinture maraîchère » pour décrire la partie productive du complexe maraîcher ? Au-delà des choix de représentations, que signifient de tels écarts dans la forme et la répartition des zones cultivées ?

A la recherche d'un nouveau « modèle » pour décrire les actuels espaces maraîchers périurbains, je m'arrêterai d'abord sur les traits originaux des exploitations de Buenos Aires à l'échelle de l'Argentine (1), avant de comprendre leurs caractéristiques et leur structure à l'échelle régionale (2). Ces descriptions m'amèneront à interroger les réactions des différentes zones maraîchères aux pressions qui les affectent et à mieux expliciter la diversité des évolutions à l'origine des configurations actuelles (3).

1. Sur le plan productif, un complexe unique en Argentine

En 2005, lors du dernier recensement maraîcher, les zones de production de la Région métropolitaine s'étendaient sur presque 6 500 hectares, répartis en 1 529 exploitations⁴². Le volume annuel de légumes produits avoisinait les 140 000 tonnes. Sur les 1 529 exploitations, 649 *au moins*⁴³, soit 42 %, étaient tenues par des Boliviens⁴⁴ [Ministerio De Asuntos Agrarios *et al.*, 2006]. Dans quelle mesure ces caractéristiques rendent-elles le complexe étudié unique en Argentine ? Cette première sous-partie donne l'occasion d'examiner les traits principaux des exploitations qui, pour rappel, fournissent entre 60 et 90 % des légumes frais pour la région-capitale.

D'après l'Encadré 3, la « ceinture maraîchère » de Buenos Aires est située au cœur du « cœur maraîcher » de l'Argentine. Elle est unique du point de vue des ceintures maraîchères et se démarque de la Province de Buenos Aires - qui l'abrite (Annexe 3) - pour quatre raisons majeures :

- *La diversité des productions* : plus d'une quarantaine de légumes y sont cultivés [Benencia, 1997a]. Les légumes feuilles (les plus périssables : laitue, blettes et épinards) et les légumes fruits (les plus consommés : tomate et poivron) dominent contre les légumes lourds dans la province (Graphique 1).

⁴² Ces exploitations regroupent les *exclusivement maraîchères* et *mixtes* entre maraîchage et floriculture.

⁴³ A défaut de données plus précises, ce chiffre sera utilisé pour les différents calculs. Il désigne précisément les exploitants de *nationalité* bolivienne. Comme dans l'introduction générale (p. 33), deux remarques s'imposent : d'un côté, tous les producteurs de *nationalité bolivienne* ne se sont pas déclarés comme tels ; ils ont pu se noter « argentins, nés dans les provinces du Nord (Jujuy, Salta) » ; d'un autre côté, parmi les producteurs de *nationalité argentine*, certains sont d'origine bolivienne et ont été nationalisés. Ainsi, il est fort probable qu'il y ait plus d'exploitants de *nationalité* bolivienne et que le chiffre des exploitants d'*origine* bolivienne soit plus élevé que celui du recensement.

⁴⁴ On considère qu'un producteur correspond à une exploitation, malgré une possible marge d'erreur (cas d'une exploitation tenue par deux producteurs, par exemple).

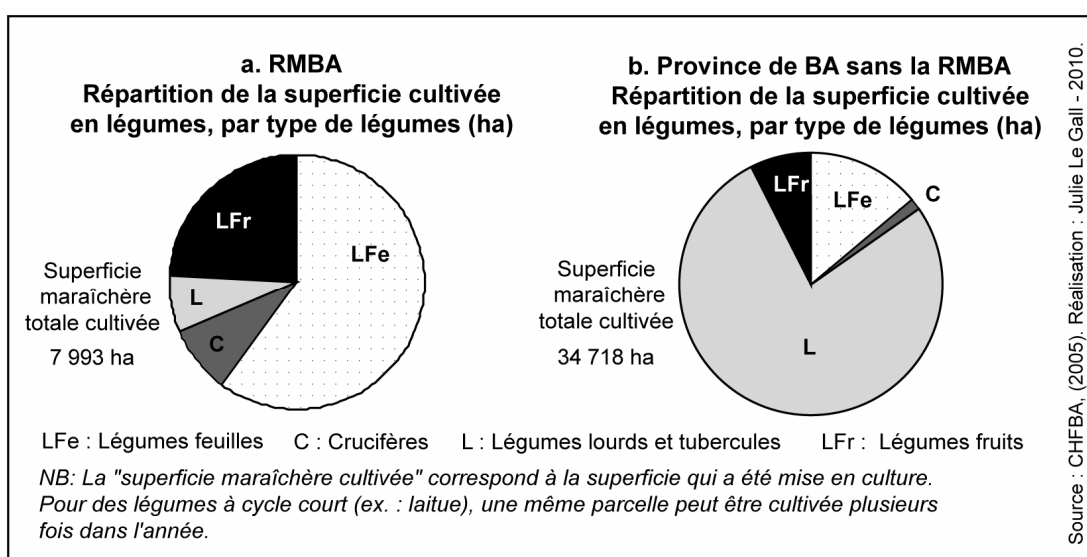
- *La taille des exploitations* : leur superficie moyenne de 4,2 hectares est quatre fois plus petite que celle des autres exploitations provinciales (17,1 hectares) et deux fois plus petite que la superficie moyenne admise pour les exploitations des ceintures vertes (10 hectares selon R. Benencia [Benencia, 1997a]).
- *Le caractère intensif des exploitations* : 15 % de la superficie maraîchère de la région est couverte par des serres contre 1,1 % en province.
- *La nationalité des producteurs* : la part des exploitations tenues par un Bolivien est deux fois plus importante dans la région que dans le reste de la province (41 % contre 22 %).

D'après ce premier panorama, les exploitations du complexe maraîcher sont diversifiées, petites, très intensives ; deux exploitations sur cinq *au moins* sont aux mains d'un acteur d'origine bolivienne.

Ces caractéristiques présentent des nuances importantes d'une exploitation à l'autre. Parmi ces distinctions, certaines exploitations seraient particulièrement petites et peu capitalisées : ce sont les exploitations familiales, qui s'intègrent à l'objet de l'étude. Cependant, il s'avère difficile de les isoler avec les données publiques du recensement et de produire des analyses statistiques spécifiques. On trouverait, par ailleurs, plusieurs types d'exploitations familiales, sur lesquelles le propos donnera l'occasion de revenir [Barsky *et al.*, 2010]. Pour l'heure, les analyses seront conduites à partir de tous les types d'exploitations confondus.

Comment se manifeste le maintien de cette ceinture maraîchère dans l'espace métropolitain ?

Graphique 1 : La RMBA et la Province de Buenos Aires : des orientations productives différentes



Encadré 3 : Géographie de l'activité maraîchère en Argentine : la « ceinture maraîchère » de Buenos Aires au « cœur du cœur », les Boliviens en acteurs-clés

L'alimentation en légumes de Buenos Aires est tributaire de ses espaces maraîchers périphériques tout en étant complétée tout au long de l'année par des légumes issus d'autres provinces. Les évolutions de l'activité nationale, la spécialisation plus aigüe des provinces, le développement de la culture de primeurse et la mise en place d'infrastructures de transport plus adaptées à la conservation des produits frais pourraient même diminuer la contribution historique de la « ceinture maraîchère » à cette alimentation. Les autres zones productives nationales pourraient venir concurrencer celles de Buenos Aires.

En Argentine, la littérature retient trois types d'espaces maraîchers productifs [Benencia, 1997a ; Vigliola, 1986] : les zones extensives spécialisées, les vallées maraîchères, les ceintures maraîchères autour des villes. Ces catégories correspondent aux types de zones de production que rapporte la bibliographie consacrée au maraîchage [Brisseau Loaiza *et al.*, 1984 ; Chaléard, 1996 ; Chupin, 2000 ; Consales, 2000 ; Durbiano, 2000 ; Fischer *et al.*, 2006 ; Fromageot, 2003 ; Hubert, 2000 ; Vaudois, 2000]. La configuration de la production à l'échelle nationale permet de proposer un chorème pour chaque type d'espaces et de réaliser un chorème synthétique de la géographie maraîchère productive en Argentine. Ces quatre figures sont proposées ci-dessous. Pour davantage de détails au sujet de la construction de ces chorèmes, on se référera à l'Annexe 3.

Les zones extensives spécialisées sont des espaces de production étendus, où les cultures sont mécanisées, soumises éventuellement à un système de rotation avec d'autres cultures non maraîchères. L'issue des productions peut être industrielle et la main-d'œuvre est principalement salariée [Durand, 1997b]. Les produits lourds et les légumes fruits sont cultivés dans ce cadre. Des *zones intensives spécialisées* se sont également développées : elles se concentrent sur un petit nombre de productions sous serre (voire une seule production) et accueillent notamment les légumes fruits. Les provinces participent inégalement à ces différentes productions : les conditions climatiques et édaphiques déterminaient initialement les orientations de chaque province, mais d'autres facteurs interviennent de plus en plus, comme la couverture des exploitations, l'amélioration du système de transport routier pour acheminer les productions d'une province à l'autre et le développement des économies régionales [Colamarino *et al.*, 2005].

Les vallées maraîchères sont des vallées ou parties de vallées où sont cultivés des légumes de façon intensive, dans des exploitations majoritairement petites et familiales [Durand, 1997b]. On distingue trois vallées maraîchères principales : la haute vallée du Río Negro, paradigmatique, spécialisée dans les fruits à pépins depuis la fin du XIXe siècle [Bertone De Daguerre *et al.*, 1998 ; Daus, 1969] ; la vallée inférieure du Río Colorado, de développement récent, spécialisée dans la production de l'oignon [Gorenstein, 2006] ; la vallée inférieure du Chubut, redéployée récemment pour approvisionner le marché local [Hughes *et al.*, 2002]. Un autre espace s'apparente à cette catégorie la vallée « cordillère » (de la Cordillère) proche d'Esquel, dans la Province du Chubut en Patagonie, spécialisée dans la culture des petits fruits rouges (églantier, myrtille...). Les vallées se sont développées à la faveur des conditions physiques locales et des choix économiques provinciaux [Daus, 1967 ; Daus, 1969]. Les vallées sont *diversifiées* lorsqu'elles participent à l'approvisionnement local de provinces peu maraîchères et *spécialisées* lorsque leurs productions sont spécifiques et / ou exportées à l'international.

Les ceintures maraîchères désignent une agriculture développée à proximité des villes dans des exploitations appelées « *quintas* » ou « *huertas* ». Les exploitations présentent une diversité des légumes produits et un investissement technologique limité ; elles sont de petite taille (10 ha en moyenne), familiales, demandeuses en main-d'œuvre [Benencia, 1994]. Les espaces maraîchers périphériques partagent la proximité des grands centres urbanisés avec d'autres usages ruraux et forment les ceintures vertes. On compte six ceintures vertes principales en Argentine, correspondant aux principaux centres de population du pays.

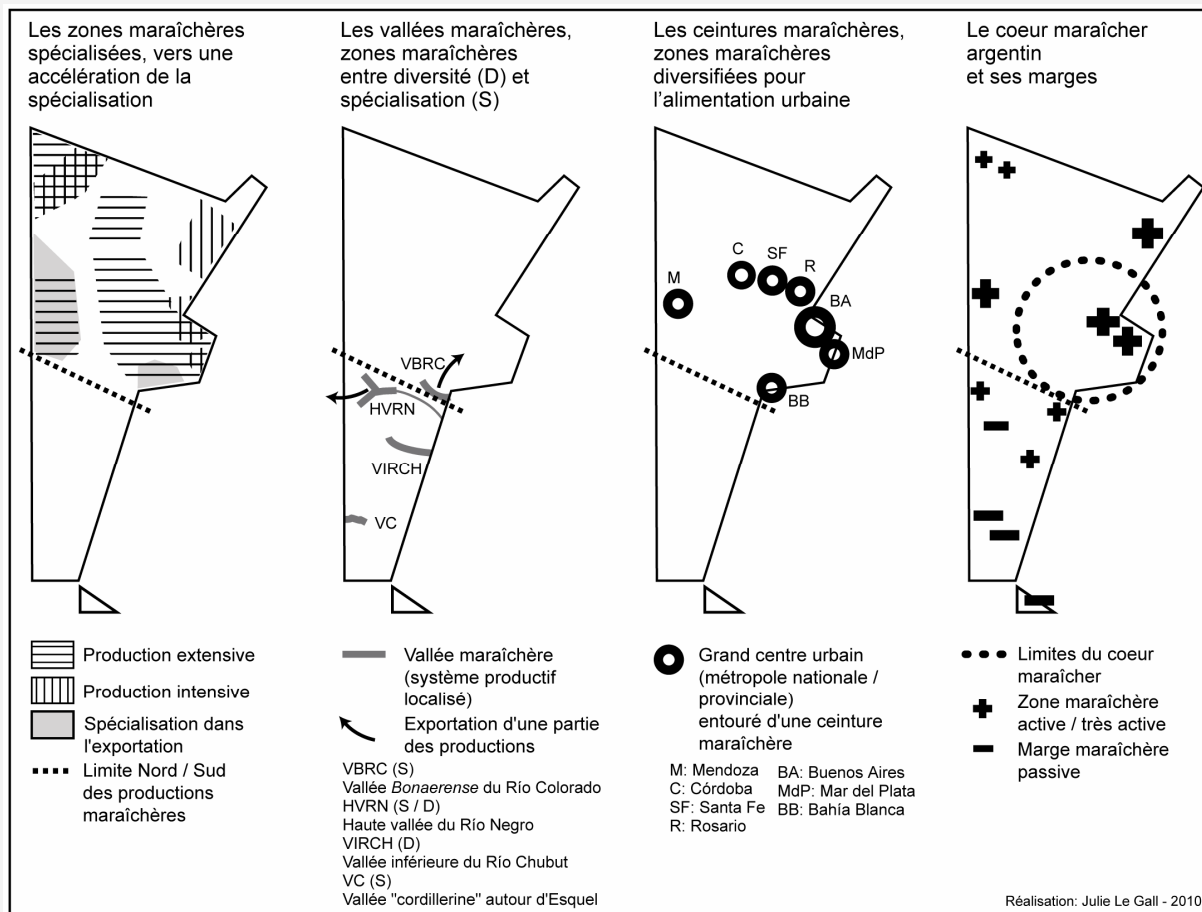
Il existe une complémentarité entre ces différentes catégories d'espaces maraîchers, qui répond à différents facteurs : conditions climatiques et physiques, conditions économiques (transport, orientations provinciales, capital disponible pour investir dans un appareil technologique), conditions alimentaires (demande des consommateurs). Ces facteurs ont évolué, continuent d'évoluer et entraînent la modification de l'approvisionnement en légumes du marché interne et, par conséquence, de la Région métropolitaine.

En outre, les Boliviens ne sont pas seulement présents dans l'activité maraîchère de Buenos Aires : il est impossible de les éluder dès que l'on s'intéresse à l'activité maraîchère productive en Argentine.

Les données relatives à la nationalité des exploitants ou de la main-d'œuvre ne sont pas disponibles à l'échelle argentine : il est donc difficile de connaître leur participation exacte à l'activité maraîchère et leur distribution spatiale dans les espaces maraîchers productifs. Toutefois, les multiples études en sciences sociales ou en agronomie dédiées à l'activité productive les mentionnent fréquemment. Cette littérature évoque la présence des Boliviens comme producteurs et main-d'œuvre dans les ceintures maraîchères de Buenos Aires (travaux de R. Benencia, R. Ringuelet, G. Hang, G. Quaranta, N. Tadeo, et plus récemment A. Barsky, A. Svetlitz de Nemirovsky, M. García, C. Kebat, C. Feito, C. Pizarro - pour ne citer que les auteurs principaux), de Bahía Blanca et Mar del Plata [Albaladejo *et al.*, 2002b ; Kraser *et al.*, 2008 ; Lorda *et al.*, 2002], de Córdoba [Lopez Gareri,

2005] (thématiques environnementales), de Rosario [Propersi, 2007] (questions de santé), de Mendoza [Starck, 2010]. Les Boliviens maraîchers sont également repérés dans la haute Vallée du Río Negro ou la Vallée inférieure du Río Chubut [Hughes et Owen, 2002]. Enfin, les entretiens ont signalé leur participation dans les zones productives extensives : plusieurs producteurs de Buenos Aires disaient recevoir leurs tomates d'un parent (oncle, frère) depuis Salta, Jujuy, Mendoza.

Proposition de chorématique pour la géographie maraîchère argentine



2. Vers une remise en cause de la « ceinture maraîchère »

Le cœur du « cœur maraîcher » n'est qu'un reflet du cœur économique, démographique, fonctionnel de l'Argentine, puisque la Région métropolitaine de Buenos Aires constitue le principal centre de production et de consommation du pays. Dans quelle mesure cette localisation influence-t-elle la structure des espaces productifs périurbains ? Une analyse des données du recensement horti-floricole de 2005 [Ministerio De Asuntos Agrarios *et al.*, 2006] à l'échelle de chaque *partido* (cf note 9 p. 29) permet de préciser la façon dont se maintiennent les zones de cultures maraîchères à Buenos Aires. Sur l'ensemble des analyses, on se référera à la Carte 1 (p. 30) pour la localisation des différents *partidos*.

2.1 Des zones productives plus éloignées, plus concentrées

La Carte 4 et ses trois cartons (ci-contre) présentent une évolution générale de l'espace productif de Buenos Aires, établie d'après des recherches universitaires et les données du recensement de 2005.

Au début des années 1980, P. et G.E. Gutman étudient la ceinture verte de Buenos Aires à partir d'un ensemble de douze *partidos* [Gutman et Gutman, 1986 ; Gutman *et al.*, 1987] (Carte 4a). Au milieu des années 1990 (à partir de données du recensement agricole de 1988), R. Benencia et P. Durand [1997b] distinguent la ceinture *verte*, qui comprend quinze *partidos* où sont recensées des activités agricoles, de la ceinture *maraîchère*, qui comporte treize *partidos* comptant avec une activité maraîchère (Carte 4b). En 2005, les données du recensement permettent de regrouper les quinze *partidos* « les plus maraîchers » de la Région métropolitaine : ils représentent plus de 99 % de la superficie maraîchère, du nombre d'exploitations et du volume de légumes produits (critères étudiés séparément) [Ministerio De Asuntos Agrarios *et al.*, 2006] (Carte 4c).

L'observation conjointe des trois cartes fait remarquer l'expansion des zones de production de la troisième vers la quatrième couronne métropolitaine, notamment au Nord, entre les années 1980 et 2000. La Carte 1 (p. 30), présentée en introduction, se voit ainsi tronquée d'une dizaine de *partidos* maraîchers, en particulier ceux de la deuxième couronne : leur participation à la superficie totale, au nombre total d'exploitations et au volume total de l'activité maraîchère métropolitaine est finalement insignifiante.

De plus, malgré les difficultés pour comparer les données d'un recensement à l'autre, on constate la disparition d'au moins un tiers de la superficie cultivée en maraîchage. En 1997, d'après les calculs de P. Durand [1997b], la ceinture maraîchère s'étendait sur 18 000 hectares (données de 1988). En 2002⁴⁵, la superficie totale des exploitations, dont la définition est comparable aux délimitations adoptées par P. Durand⁴⁶, s'élevait à 11 230 hectares⁴⁷.

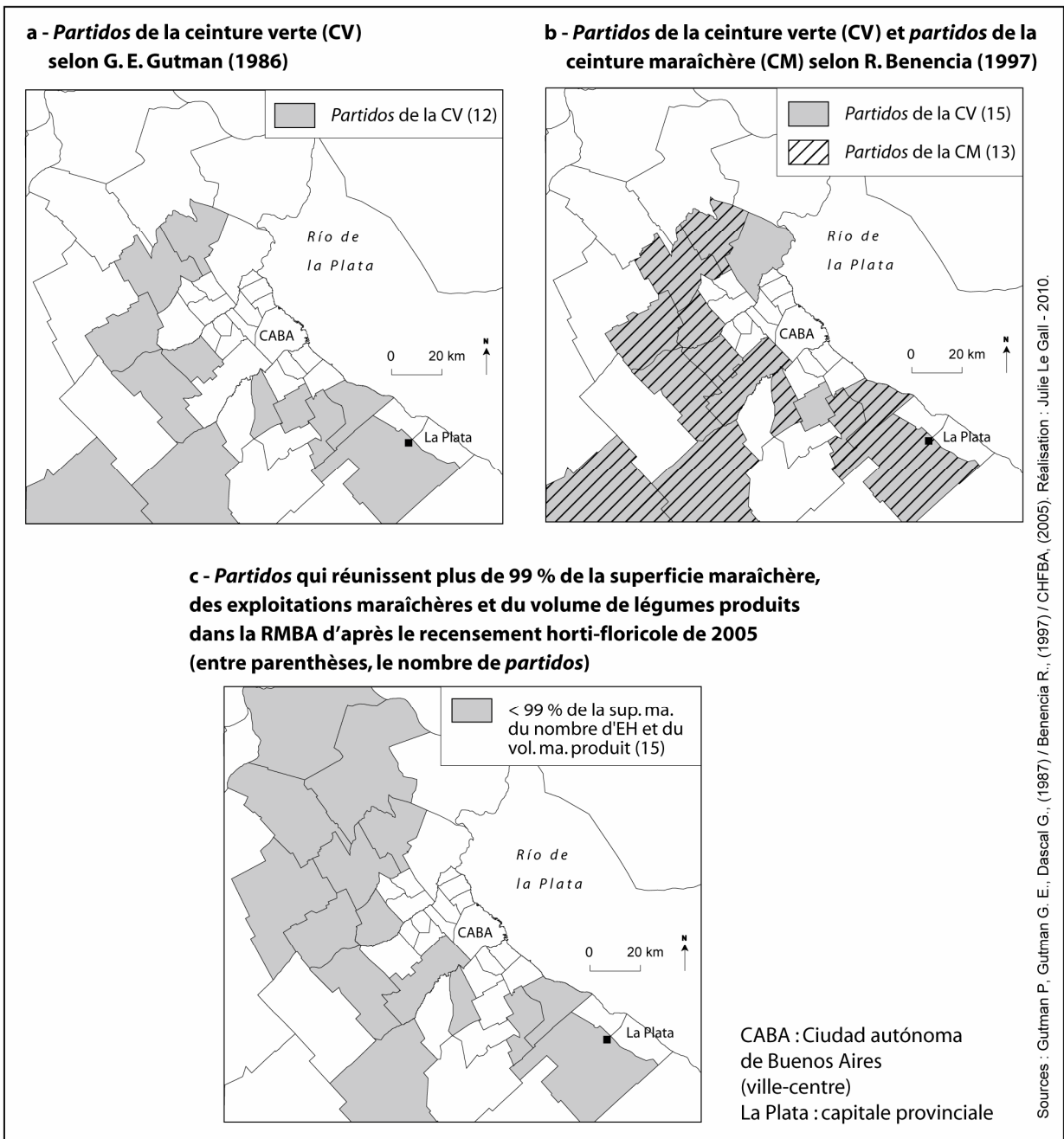
En outre, sur la Carte 3 (p. 90), les cultures maraîchères sont insérées dans les creux de l'espace urbanisé et forment un arc de cercle large et discontinu autour de la ville-centre. Ce document invite à repréciser la répartition des espaces productifs.

⁴⁵ Données du Recensement national agricole (CNA) de 2002.

⁴⁶ La superficie des exploitations maraîchères comprend la partie des exploitations dédiée au maraîchage, ainsi que les chemins, les habitations, les bâtiments.

⁴⁷ En 2002, les zones de production maraîchère ne représentent que 1,09 % de la superficie totale de la région (près de 6 000 km²) et moins de 1 % de la superficie de chaque *partido*, sauf dans les cas de Florencio Varela (près de 4 %), La Plata (près de 3 %), Berazateguá (2,6 %) et Pilar (1,5 %).

Carte 4 : Evolution des espaces maraîchers productifs lors des trente dernières années



Une différenciation très nette des *partidos* apparaît lorsque l'on cartographie leur participation à la superficie maraîchère totale, au nombre total d'exploitations maraîchères et au volume total des légumes produits à l'échelle régionale (Carte 5 ci-après).

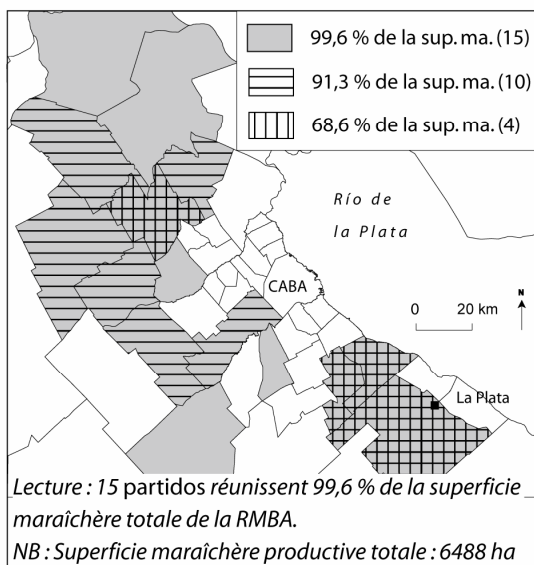
- Pour la superficie (Carte 5a) :
 - la quasi totalité se répartit sur quinze *partidos* (deux tiers de la RMBA) ;
 - plus de 90 % s'étendent sur dix *partidos* (un quart de la RMBA) ;
 - plus des deux tiers sont concentrés sur quatre *partidos* de la RMBA.
- Pour les exploitations maraîchères (Carte 5b) :
 - la presque totalité est comprise sur *quatorze* *partidos* (deux tiers de la RMBA) ;
 - environ 90 % se situent sur sept *partidos* (un sixième de la RMBA) ;
 - les presque trois-quarts sont concentrés sur les trois *partidos* de la zone Sud de la RMBA.
- Pour le volume de légumes produits (Carte 5c) :
 - la répartition est la même que pour les exploitations ;
 - mais les deux-tiers du volume produit proviennent de deux *partidos* seulement.

Ces descriptions dessinent une géographie des espaces maraîchers productifs extrêmement concentrée, où la majorité de l'activité maraîchère productive s'appuie seulement sur un dixième, voire un vingtième des *partidos* de la RMBA (Carte 5d). Au Nord se distingue le *partido* de Pilar, tandis qu'au Sud, les cartes rendent les *partidos* de La Plata, Berazateguï et Florencio Varela incontournables pour l'alimentation en légumes de Buenos Aires.

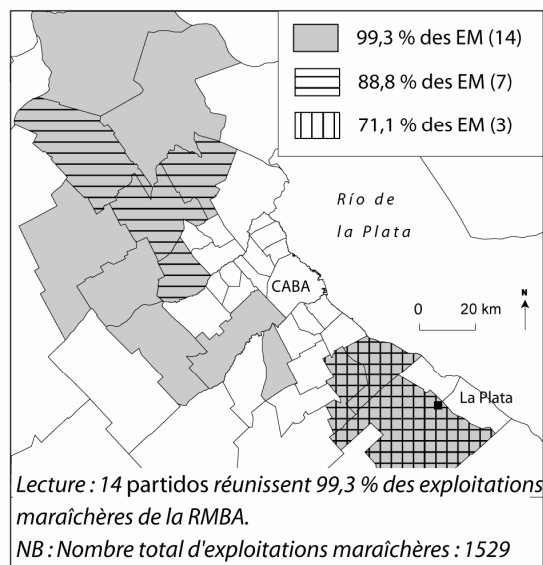
L'ensemble des cartes présentées dans cette sous-partie nuance fortement la répartition des espaces maraîchers selon une large « ceinture maraîchère » qui suivrait la morphologie de la Région métropolitaine. La Carte 5d invite à parler désormais de *deux aires productives* maraîchères pour décrire les espaces productifs du complexe métropolitain.

Carte 5 : Différenciation des *partidos* maraîchers de la RMBA d'après le recensement (2005)

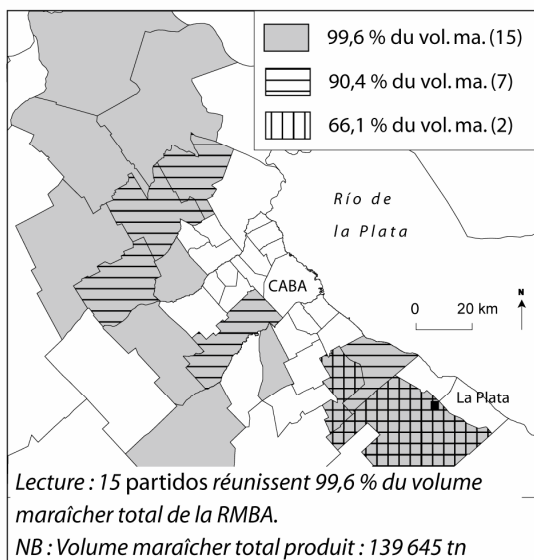
a - Participation des *partidos* à la superficie maraîchère totale [sup. ma.] de la RMBA (entre parenthèses, le nombre de *partidos*)



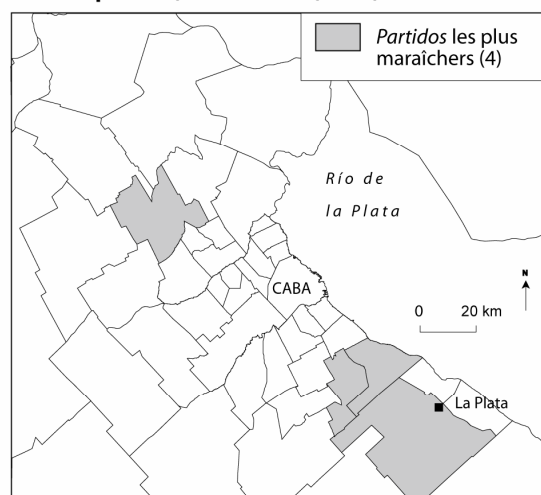
b - Participation des *partidos* au nombre total d'exploitations maraîchères [EM] de la RMBA (entre parenthèses, le nombre de *partidos*)



c - Participation des *partidos* au volume maraîcher total [vol. ma.] de la RMBA (nombre de *partidos*)



d - "Grandes îles maraîchères" repérées après l'analyse de la participation de chaque *partido* à l'activité maraîchère (superficie, exploitations, volume produit) de la RMBA (2005)



CABA : Ciudad autónoma de Buenos Aires (ville-centre)
La Plata : capitale provinciale

Sources : CHFBA, (2005). Réalisation : Julie Le Gall - 2010.

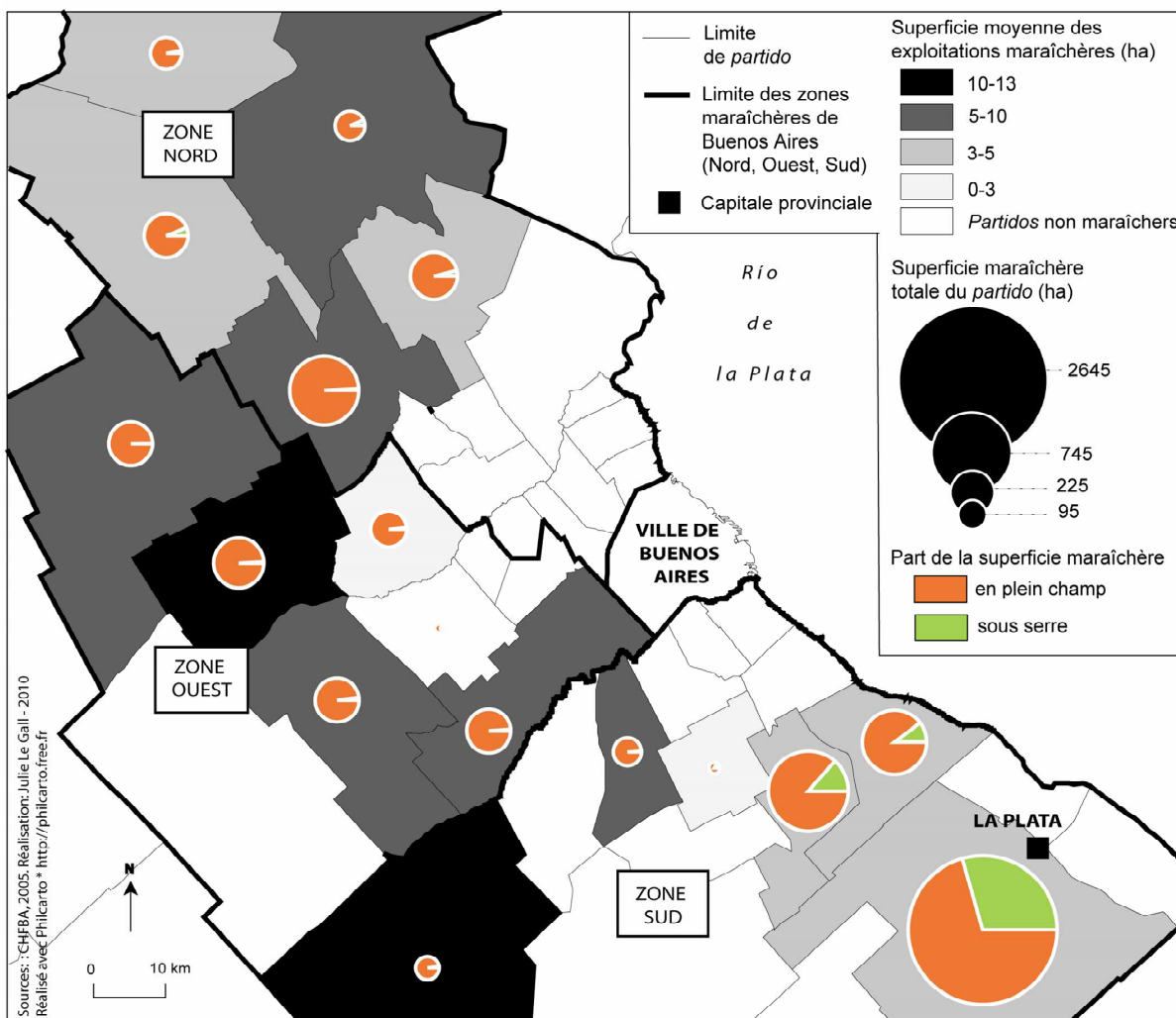
2.2 La spécialisation des « aires productives »

On peut aller plus loin dans la déconstruction du modèle de ceinture maraîchère en s'attachant aux caractéristiques des exploitations. Leurs différences dans les modes de production renforcent l'écartèlement entre Nord et Sud de la partie productive du complexe maraîcher.

a. Une différenciation par les modes de production...

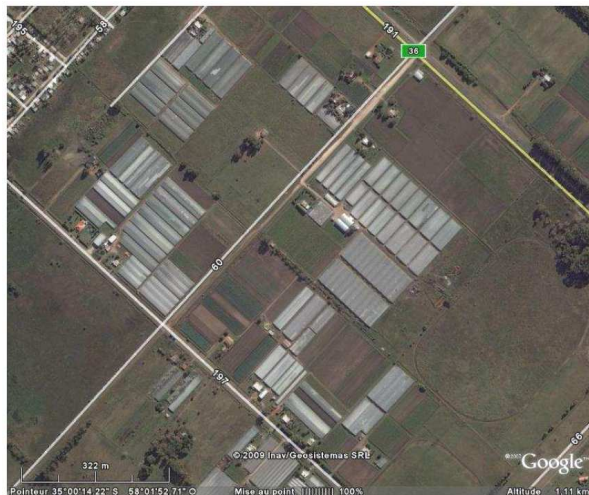
La Carte 6 montre la part des superficies cultivées en plein champ et sous-serre par rapport à la superficie maraîchère totale de chaque *partido*. La spécialisation de la zone Sud apparaît évidente pour la production sous serre : elle concentre 95 % de la superficie sous serre régionale, dont 79 % à La Plata avec 775 hectares. Au Nord, seul se démarque le *partido* d'Exaltación de la Cruz, mais pour une superficie de 13,7 hectares, négligeable face à celle de La Plata. La superficie maraîchère de plein champ est mieux répartie sur l'ensemble de la RMBA.

Carte 6 : Mode de production et taille moyenne des exploitations, par *partido*



Un survol de la zone maraîchère méridionale de la RMBA confirme les différenciations Sud / Nord dans les modes de production (Planche-photo 1). Au Sud, de grandes superficies sous serres sont identifiées par leur couleur grisée et leur structure très géométrique : on pourrait parler, à l'instar du Sud de l'Espagne (malgré une moindre ampleur du phénomène) [Humbert, 2000], d'une « mer de plastique *platense* ». Au Nord, les cultures de plein champ forment une mosaïque de couleurs et de textures.

Planche-photo 1 : Les différenciations Nord / Sud dans les modes de production



a. Mer de plastique à La Plata (Route 39)

Sur l'image (au-dessus : image Google Earth), les serres se repèrent à leur forme rectangulaire et leur couleur gris-argenté, reflet des plastiques. Ces serres sont entourées de petites parcelles cultivées en plein champ, comme le montre aussi la photographie (en dessous) : le second plan est occupé par des cultures de choux en plein champ, tandis qu'une serre domine l'arrière plan.

b. Mosaïque de couleurs à Pilar (Route 25)

L'image (au-dessus : image Google Earth) représente une mosaïque de parcelles colorées par différents types de vert et de marrons, qui correspondent à différentes cultures (bleu vert pour les crucifères, vert foncé pour les épinards ou blettes, vert intense pour les salades). Les cycles productifs sont à des stades différents (peu avancé pour les parcelles marrons, avancé pour les parcelles verdoyantes). Les textures rappellent les légumes feuilles et des crucifères. La prédominance de la production en plein champ n'empêche pas la présence de quelques serres (vers le bas de l'image). La photographie (au-dessous) confirme cette impression de mosaïque en montrant une succession de rangs de fenouil, choux, salades et blettes.

Le mode de production a des conséquences sur l'ensemble des caractéristiques de l'exploitation : les serres font partie « d'un paquet technologique » qui comprend aussi le système d'irrigation, l'emploi de semences sélectionnées, l'usage d'engrais spécifiques [Benencia, 1997a ; García, 2010], entre autres particularités que le propos donnera l'occasion de développer. Du fait de ces aspects techniques, ce type d'exploitation suppose un investissement financier supérieur à celui des exploitations de plein champ.

Comment expliquer ces différences dans les orientations productives ? A ce niveau, je me contenterai d'avancer l'hypothèse « climatique », proposée fréquemment par mes interlocuteurs : il y aurait un écart de température entre La Plata et Pilar de un à deux degrés, qui justifierait l'usage des serres dans la zone méridionale. Le développement de cette recherche permettra peut-être d'éclairer cette interrogation.

b. ... et son influence sur les autres caractéristiques des exploitations

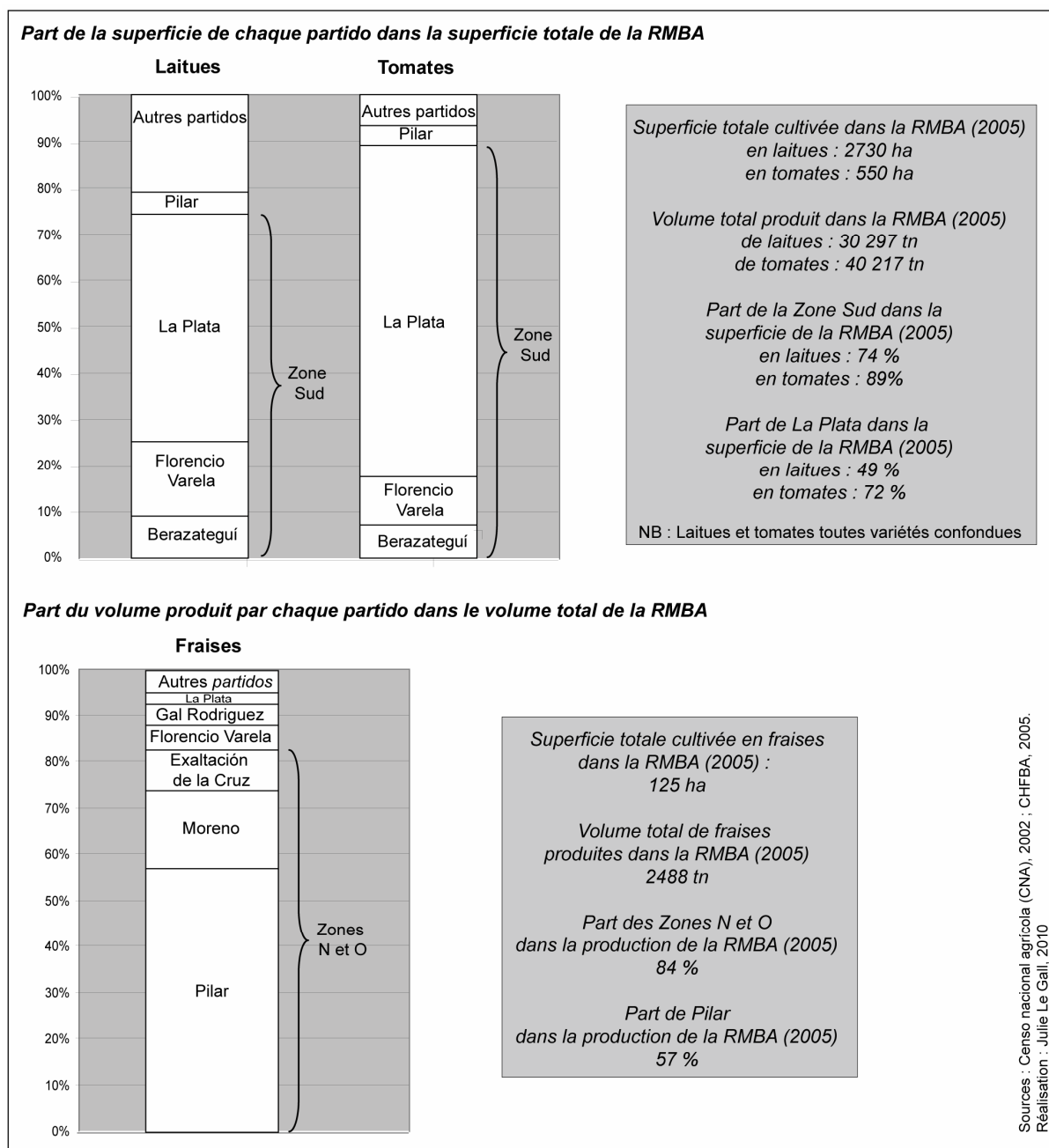
Les modes de production différenciés expliquent d'abord la prédominance de certains légumes dans certains *partidos*.

Tous les *partidos* ne participent pas à égalité à la production des différents légumes. Une première spécialisation apparaît pour les quatre catégories principales. Les *partidos* de La Plata, d'un côté, et de Florencio Varela et Berazateguá, de l'autre, représentent respectivement 66 et 69 % de la superficie régionale de légumes feuilles et crucifères, contre 7,4 % pour le *partido* de Pilar. Le seul *partido* de La Plata représente déjà 63 % de la superficie régionale cultivée en légumes-fruits.

Cette spécialisation est encore plus marquée si l'on se focalise sur certains légumes (Graphique 2). Les principaux *partidos* maraîchers de la zone Sud concentrent, par exemple, 89 % de la superficie en tomates, dont 72 % pour le seul *partido* de La Plata. Ils représentent aussi les trois quarts (74 %) de la superficie en laitues et la moitié est cultivée à La Plata. A l'opposé, le *partido* de Pilar intervient pour moins de 6 % des superficies cultivées dans ces deux produits-phares de l'alimentation des Portènes. Les *partidos* du Nord sont plutôt spécialisés dans la culture de la fraise : ceux de Pilar, Exaltación de la Cruz et Moreno regroupent les trois quarts de la superficie (76 %) et 84 % du volume produit de la RMBA. Plus de la moitié est produite dans le seul *partido* de Pilar (57 %). La spécialisation est parfois encore plus forte : La Plata concentre ainsi la presque totalité de la superficie de la RMBA en céleri (89 %)⁴⁸.

⁴⁸ Pour davantage de précisions, on pourrait observer la participation des *partidos* à la culture de chaque légume et recenser les cinq légumes principaux cultivés dans chaque *partido*, afin de départager les *partidos* spécialisés dans un ou deux produits et les autres *diversifiés*.

Graphique 2 : La spécialisation des *partidos* dans certains légumes



La présence des serres dans la partie méridionale est à l'origine de la différenciation Nord / Sud dans les produits cultivés. Elles garantissent un certain degré de chaleur (tôt dans l'année), indispensable à la culture des légumes fruits. Elles favorisent aussi la culture de légumes de très haute qualité visuelle (moins soumis aux intempéries, moins affectés par les insectes), à l'avantage des légumes feuilles. Il est très facile de distinguer des légumes cultivés sous serre des légumes cultivés en plein champ : les différences d'une aire productive à l'autre concernent donc aussi la qualité des productions. Du fait de la concurrence, elles font de La Plata la zone maraîchère la plus reconnue de l'ensemble de la RMBA.

A l'échelle des exploitations, la présence des serres influence également la variété des légumes cultivés. Au Sud, les exploitations sont très spécialisées, dans le petit nombre de produits pour lesquels les serres présentent un net avantage comparatif (tomates, poivrons, aubergines, salades) ; au Nord, au contraire, les exploitations sont diversifiées et proposent un panel de légumes beaucoup plus large (poireaux, échalottes, blettes, courges diverses, crucifères, maïs...). Ces modes de culture expliquent donc les différences paysagères observées sur la Planche-photo 1.

Le type de mode de production influence aussi la taille des exploitations : la culture sous serre, plus intensive, se développe sur des exploitations plus petites. Comme le montre le fond de la Carte 6 (p. 100), les exploitations maraîchères sont plus petites dans la zone Sud que dans le reste de la région. Leur taille y varie en moyenne entre trois et cinq hectares, tandis qu'à l'Ouest et au Nord, elle oscille entre cinq et dix hectares. Les *partidos* où les exploitations maraîchères sont les plus vastes (entre dix et treize hectares) sont localisées à Cañuelas ou General Rodriguez, dans les marges moins urbanisées de la métropole.

La taille des exploitations et les modes de production sont à mettre en relation. Les cultures sous serre permettent d'avoir une exploitation plus petite car elles offrent un rendement plus élevé que les cultures de plein champ.

La synthèse des différents critères observés (modes de production, spécialisation, taille des exploitations) invite à différencier nettement les zones productives méridionale et septentrionale de la RMBA :

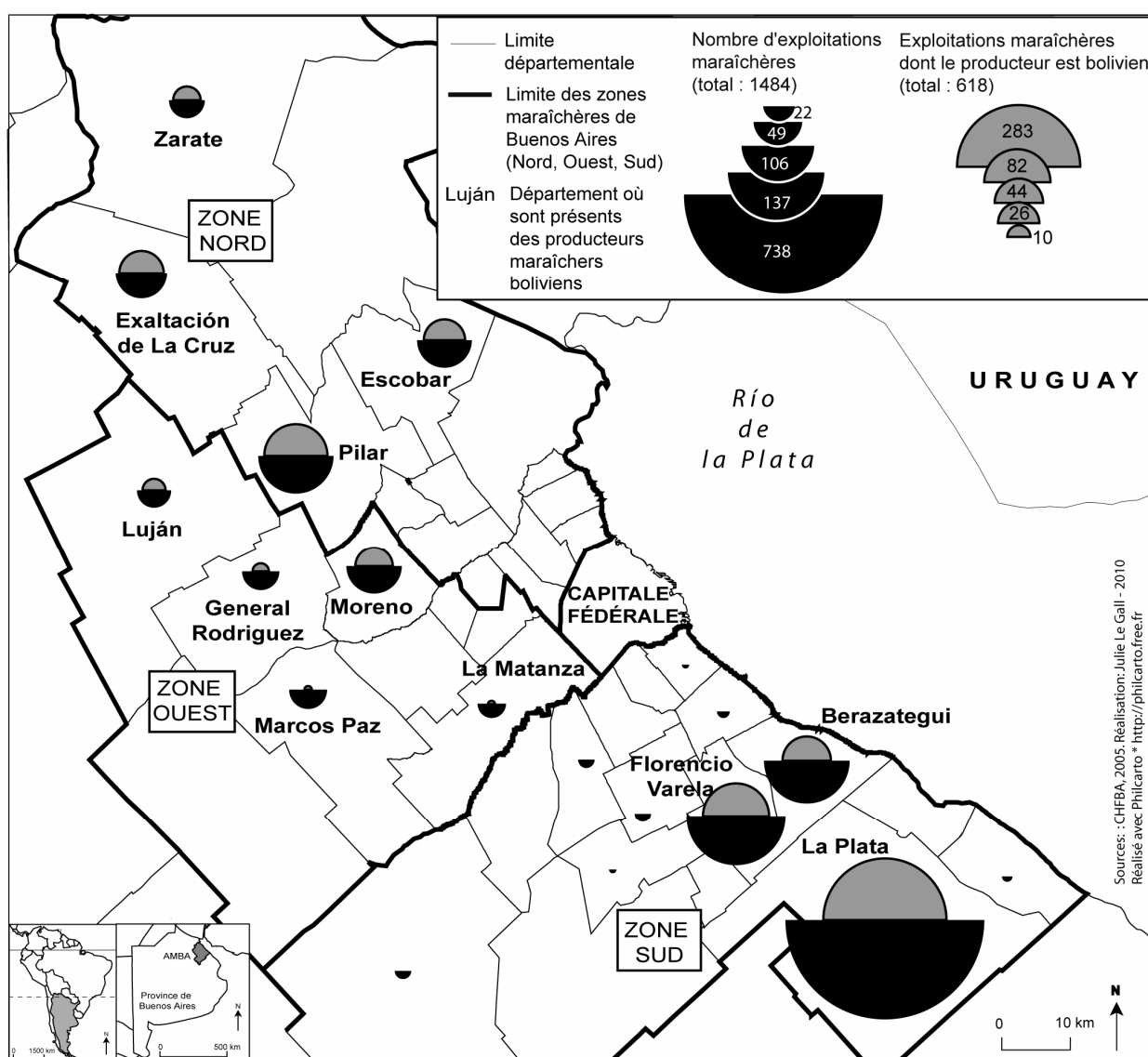
- Au Sud, les exploitations, de petite taille (3-5 ha), sont spécialisées dans les cultures sous serres et, par conséquent, dans une production très intensive standardisée qui offre des légumes de meilleure qualité (au moins visuelle) : on pourrait parler de production maraîchère modernisée, qui a des conséquences sur l'ensemble de la gestion de l'exploitation.
- Au Nord, la production maraîchère semble être restée plus « traditionnelle » avec une prédominance des légumes feuilles cultivés en plein champ au sein d'exploitations maraîchères de taille petite à moyenne (5-10 ha). Néanmoins, l'orientation vers certaines productions particulières amène aussi des traits modernisés, comme grâce à la culture des fraises, par exemple.

Ces éléments de différenciation octroient des caractéristiques originales à chacune des aires productives mises en lumière dans la sous-partie précédente. En ce sens, il apparaît plus judicieux d'évoquer *deux îles maraîchères* pour décrire les espaces maraîchers productifs de Buenos Aires.

2.3 Les exploitations maraîchères boliviennes

Où s'inscrivent les acteurs d'origine bolivienne dans cette nouvelle géographie ? D'après la Carte 7, la localisation des exploitations maraîchères boliviennes suit la logique des espaces maraîchers productifs de la RMBA : là où se trouvent la majorité des exploitations maraîchères se trouvent aussi la majorité des exploitations boliviennes. Le Tableau 3 vient le confirmer : les deux tiers des exploitations boliviennes sont situées dans la zone Sud et un quart dans la zone Nord.

Carte 7 : Les exploitations maraîchères boliviennes de la RMBA



Toutefois, la part des exploitations boliviennes dans le total des exploitations de chaque *partido* révèle une autre distribution (Tableau 3 : on situera les *partidos* à partir de la Carte 7). Les Boliviens sont surreprésentés parmi les producteurs de la zone Nord (deux tiers des producteurs, en moyenne, contre un tiers dans les zones Sud et Ouest). Les *partidos* comptant proportionnellement le plus de Boliviens sont ceux

d'Exaltación de la Cruz (les trois quarts), Pilar (71 %), Zarate (58 %), c'est-à-dire les *partidos* les plus éloignés et les plus récemment mis en valeur (quatrième couronne), auxquels il faut ajouter Moreno, plus près du centre (57 % de producteurs boliviens). Au Sud, le *partido* maraîcher « le plus bolivien » est celui de Florencio Varela (45 % des producteurs). Luján et Escobar présentent également une proportion de producteurs maraîchers boliviens supérieure à la moyenne régionale (plus de 42 %).

Ces éléments indiquent une participation des Boliviens à l'activité maraîchère plus importante au Nord qu'au Sud. En ce sens, le pôle des exploitations boliviennes n'est pas La Plata, mais Pilar (75 exploitations, 71 % des producteurs du *partido*) et, plus largement, la zone Nord. Ces observations détachent également des *partidos* peu représentatifs à l'échelle régionale (Exaltación de la Cruz, par exemple).

La proportion de producteurs boliviens à Pilar ou Exaltación de la Cruz par rapport à la moyenne régionale (plus du double) autorise à parler d'*omniprésence* bolivienne dans les espaces productifs. Dans les autres *partidos* où sont surreprésentés les Boliviens, on peut parler de *majorité bolivienne*. Bien que les Boliviens soient implantés à des degrés différents, il est impossible de les négliger pour étudier le maintien et l'organisation actuelle du complexe maraîcher.

Cette présence écrasante justifie le choix d'une majorité de producteurs d'origine bolivienne dans mes panels d'entretiens. A Pilar, j'ai rencontré 24 Boliviens sur 27 producteurs interrogés ; à La Plata, je n'ai rencontré qu'un seul argentin sur les 14 producteurs rencontrés. A ce stade de l'étude, on ne peut pas connaître les caractéristiques des exploitations boliviennes. On suppose qu'elles suivent celles des *partidos* où elles s'implantent, dont les traits principaux ont été recensés plus haut.

L'observation de la présence bolivienne confirme, malgré une dynamique d'expansion et de concentration, le maintien d'espaces productifs pour nourrir la métropole. Elle ne fait que renforcer la nouvelle géographie maraîchère métropolitaine : il existe donc deux îles maraîchères dans la Région métropolitaine de Buenos Aires, au Nord et au Sud, et éventuellement un îlot maraîcher à l'Ouest autour de Moreno. La proximité des zones cultivées tend à se réduire au niveau de la zone Nord, puisque ces dernières se déplacent vers la quatrième couronne métropolitaine. La zone Sud semble, quant à elle, être restée à distance égale. Les caractéristiques communes (taille, productions) et divergentes (mode de production, qualité) des exploitations de ces « îles », qui sont aussi « peuplées de Boliviens », ont été identifiées.

Parler d'une ceinture maraîchère au sujet des espaces productifs du complexe maraîcher apparaît désormais *inadéquat*. Pourquoi peut-on dire qu'il s'agit aussi d'une appellation *obsolète* ? Pour comprendre le maintien actuel des zones maraîchères sous leur forme bicéphale, il faut revenir sur la construction et la déconstruction de la « ceinture maraîchère » de Buenos Aires.

Tableau 3 : Les exploitations boliviennes dans le total des exploitations maraîchères de la RMBA

<i>Partido</i>	Total des EM (a)	Total des EM dont le producteur est bolivien (b)	Part des producteurs boliviens dans le nombre total d'EM du <i>partido</i> (b/a*100)	Part des producteurs boliviens du <i>partido</i> sur le total des producteurs boliviens de la RMBA	Part des producteurs boliviens du <i>partido</i> sur l'ensemble des producteurs boliviens de la zone
Total zone Nord	238	152	64 %	25 %	100 %
CAMPANA	20	0	0	0	0
ESCOBAR	57	26	46 %	4 %	17 %
EXALTACION DE LA CRUZ	49	37	76 %	6 %	24 %
JOSE C PAZ	1	0	0	0	0
MALVINAS ARGENTINAS	0	0	0	0	0
PILAR	106	75	71 %	12 %	49 %
SAN ISIDRO	0	0	0	0	0
TIGRE	1	0	0	0	0
ZARATE	24	14	58 %	2 %	9 %
Total zone Ouest	157	57	36 %	9 %	100 %
GENERAL RODRIGUEZ	25	9	36 %	1 %	16 %
LA MATANZA	27	1	4 %	0	2 %
LUJAN	22	10	45 %	2 %	18 %
MARCOS PAZ	26	5	19 %	1 %	9 %
MERLO	1	0	0	0	0
MORENO	56	32	57 %	5 %	56 %
Total zone Sud	1 089	409	38 %	66 %	100 %
ALMIRANTE BROWN	5	0	0	0	0
AVELLANEDA	1	0	0	0	0
BERAZATEGUI	137	44	32 %	7 %	11 %
BERISSO	2	0	0	0	0
CAÑUELAS	5	0	0	0	0
ESTEBAN ECHEVERRIA	15	0	0	0	0
FLORENCIO VARELA	183	82	45 %	13 %	20 %
LA PLATA	738	283	38 %	46 %	69 %
PRESIDENTE PERON	0	0	0	0	0
QUILMES	3	0	0	0	0
SAN VICENTE	0	0	0	0	0
Total RMBA	1 484	618	42 %	100 %	100 %
EM : exploitation(s) maraîchère(s) NB : Les données de ce tableau ne concernent QUE les exploitations maraîchères (sans les exploitations mixtes flori-horticoles).					

Sources : CHFBA, 2005. Réalisation : Matías García, Julie Le Gall, 2010.

3. Construction et déconstruction de la ceinture maraîchère de Buenos Aires

Les cartes actuelles des espaces maraîchers productifs de la RMBA (Carte 3, Carte 5d) sont le résultat d'un processus historique influencé notamment par la croissance démographique métropolitaine. Pour comprendre les formes d'organisation spatiales passées de l'activité maraîchère et leurs dynamiques actuelles, j'ai pris appui sur des ouvrages consacrés à l'activité agricole de la Pampa et à son histoire [Barsky, 1991 ; Barsky et Gelman, 2001 ; Gaignard, 1979 ; Giberti, 1961] ainsi que sur les entretiens avec les producteurs traditionnels de l'activité.

3.1 Aux origines, des îlots productifs isolés

Les espaces maraîchers productifs s'appelaient historiquement les terres de « *pan llevar* ». Fondés par Juan de Garay (le second fondateur de Buenos Aires, en 1580), ces lots de terre étaient distribués aux populations autochtones afin qu'elles y cultivent le blé et les denrées de base pour « apporter le pain » (traduction littérale de l'expression « *pan llevar* »). Ces terres étaient situées à proximité de la ville et dans un espace irrigué, souvent au bord du fleuve, comme à Santa Fe et Buenos Aires⁴⁹ [Barsky et Gelman, 2001 ; Giberti, 1961]. D'autres dirigeants poursuivirent cet octroi de terres irriguées au cours des siècles suivants et l'on trouvait encore au XXe siècle des traces de cette première organisation de l'espace. Ces terres étaient numérotées. Ainsi, J. P., producteur d'origine portugaise, raconte l'origine des productions dans les années 1930, au moment de l'arrivée de son père à Buenos Aires :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) –Et ils apportaient aussi la marchandise en train. Moi, je ne me rappelle pas grand-chose de cela, mais on raconte que dans les années vingt, par là, je ne sais pas bien, ils apportaient la marchandise depuis la côte. Parce qu'avant d'être ici [à Hudson, La Plata], et jusque dans les années 1940, les fermes bordaient le Río de La Plata : ils prenaient l'eau depuis des canaux pour irriguer.

A. P. Fils – Tout était canalisé.

J. P. Père – Je te le dis parce qu'il y avait un vieil italien qui disait (il imite l'accent italien) : « mais moi je suis arrivé sur la côte le jour 24, l'année 24 et à la ferme numéro 24 ». Il ne reste plus un seul de ces maraîchers-là. ⁱ

La production de légumes pour la ville était également assurée par des exploitations situées à la toute proximité du tissu urbain ou directement insérées au tissu urbain. Leur existence est avérée dès les années 1830 [Nascimbene, 1987b]. Des

⁴⁹ L'existence d'un épi de blé sur le drapeau de San Isidro, au Nord de la Capitale, au bord du fleuve Paraná, rappelle que ces terres étaient dédiées à la production pour la ville.

registres évoquent également des *quintas*⁵⁰ dans les quartiers actuellement centraux de Caballito et Flores, qui sont restés peu urbanisés jusqu'à la seconde moitié du XXe siècle, tandis que les prémices de l'activité maraîchère à La Plata remontent à 1905 [Benencia, 1997a].

Ces différents espaces fonctionnaient comme des « îlots » de production, sans articulation entre eux et donc isolés, dédiés à l'alimentation en légumes de leur espace le plus proche. Ces îlots se sont déplacés au fur et à mesure de la croissance de Buenos Aires.

3.2 Croissance métropolitaine et développement coronaire des zones maraîchères (années 1950-1980)

Le développement des espaces maraîchers, très progressif, a suivi celui de la tâche urbaine (pour visualiser l'évolution de cette dernière : cf Annexe 4 p. 670) : cette dernière a crû de façon très régulière du fait de la localisation de la capitale à l'orée de la plaine pampéenne⁵¹. La croissance démographique de Buenos Aires eut deux conséquences pour l'activité productive : d'une part l'augmentation de la demande exigea la croissance des superficies cultivées ; d'autre part, l'urbanisation repoussa la production aux marges de la métropole, tandis que les terres maraîchères « intérieures » se voyaient comblées par l'urbanisation.

R. Benencia, C. Cattáneo et R. Fernández décrivent ainsi la genèse de la ceinture maraîchère de Buenos Aires et précisent les caractéristiques des exploitations :

« La genèse de la structure productive actuelle de la ceinture verte remonte à la moitié de ce siècle [XXe] ; c'est à partir de 1945 (...) que se consolide une aire autour de la ville de Buenos Aires située dans un rayon de 30 à 80 kilomètres, consacrée à la production de légumes pour la consommation des habitants de la grande ville. »

Ainsi, en même temps que la consolidation de zones plus traditionnelles, comme le partido de La Plata, émergent de nouvelles zones productives dans des départements comme Florencio Varela et Berazateguá, sous l'impulsion, dans de nombreux cas, d'actions officielles (par

⁵⁰ Une *quinta* désigne une exploitation familiale de petites dimensions. L'équivalent français serait le terme de « ferme ».

⁵¹ « La Pampa argentine exalte jusqu'au vertige ces deux traits : plus de 500 000 km² d'une étendue plate au point que les eaux de peuvent s'écouler, l'herbe reléguant l'arbre ou l'arbuste vers des périphéries lointaines. (...) Le paysage pampéen présente une homogénéité certaine » remarquent C. Bataillon et J.-P. Deler tout en parlant de « pampas dans la Pampa » [Bataillon, 1991]. Des auteurs comme R. Gaignard [1979], O. Barsky [1991] ou M. Sili [1999] ont bien montré les différences existant au sein de cet espace apparemment monotone (Pampa littorale, Pampa déprimée, Pampa ondulée...). Ces différences ont peu d'importance à l'échelle de la Région métropolitaine et la croissance s'y effectue sans obstacle, au point que certains ont noté les possibilités d'application à la Pampa du modèle de J. Von Thünen [Moindrot, 1992].

exemple : installations de producteurs maraîchers à Colonia, La Capilla, Florencio Varela, au Parc Pereyra Iraola et à Berazateguá).

Les exploitations étaient en général de dimensions réduites –inférieures à 5 ha- où prédominaient la main-d'œuvre familiale et une gestion presque autosuffisante des intrants pour mettre en œuvre les cultures. » [Benencia, 1997b] (p. 34)

La mise en culture encadrée de nouvelles terres s'opérait jusqu'à une grande distance du centre : les trois Japonais rencontrés ont été installés dans ce contexte à environ soixante-cinq kilomètres de la ville-centre, à Loma Verde. On détaillera par la suite les modalités de ces « actions officielles ».

3.3 La crise de l'activité maraîchère (années 1980)

Le développement de la ceinture maraîchère s'accompagna de différenciations importantes, du fait d'une crise conjoncturelle multiforme et de changements structurels en Argentine.

R. Benencia, C. Cattáneo et R. Fernández [Benencia *et al.*, 1997] distinguent deux étapes dans le développement de la ceinture maraîchère de Buenos Aires :

- Une « *étape commerciale* », qui courut jusqu'au milieu des années 1970 : certains producteurs réussirent à accumuler un capital et purent acheter un camion, louer davantage de terres, voire accéder directement aux marchés de gros. Cette étape atteignit ses limites à cause de la saturation des marchés, en particulier car les productions de Buenos Aires se trouvèrent concurrencées par celles des autres provinces argentines (primeurs du Nord-Est et Nord-Ouest, cf Encadré 3 p. 94).
- Une « *étape d'expansion* », qui s'opéra jusqu'à la fin des années 1980 : pour rester rentables, les producteurs capitalisés réagirent à l'étape antérieure de deux façons. Ils étendirent la superficie de leurs exploitations et/ou multiplièrent la variété des produits vendus dans le but de capter « l'opportunité du jour » (« *la pegada del día* »)⁵². Certains producteurs commencèrent également à adopter des appuis technologiques (tracteurs, systèmes d'irrigation, semences hybrides), de façon ponctuelle et irrégulière, sans projet de modernisation réfléchi sur le long terme. Mais cette seconde étape montra aussi ses limites, car la disponibilité des terres devenait problématique. La seconde partie des années 1980 fut marquée par une forte crise de l'activité maraîchère productive.

⁵² Les prix du marché maraîcher étaient (et demeurent) d'une variabilité imprévisible : en disposant d'une large variété de productions, le producteur augmentait ses probabilités de faire une bonne affaire le jour où le prix d'un produit était très élevé.

Ces deux étapes marquent un seuil au niveau de la production et de la disponibilité des terres : l'extension maximale de la ceinture maraîchère (en superficie) a sans doute été atteinte au cours des années 1980.

Les problèmes internes à l'activité maraîchère s'imprimèrent sur fond des difficultés économiques des années 1980. Les deux bouts des réseaux maraîchers, producteurs et consommateurs, furent touchés :

- L'étape extensive n'avait fait qu'amplifier la saturation des marchés, notamment en légumes de deuxième catégorie. Aucune opération commerciale n'était menée en faveur de la qualité ni de la présentation des produits, alors que les consommateurs commençaient à s'en inquiéter : cela renforça le trop-plein des étals et la baisse des prix.
- Au même moment, l'hyperinflation (Annexe 5) rendit très incertains les revenus de l'activité productive et donc les investissements réalisables d'une saison à l'autre. Les revenus des consommateurs étaient eux aussi compromis.
- La croissance métropolitaine provoqua également une hausse des prix de la terre et une diminution des superficies accessibles financièrement. Ajouté à la liste déjà longue des dysfonctionnements, le problème foncier n'encouragea en aucun cas les enfants des producteurs à poursuivre l'activité de leurs parents.

Crise productive, crise économique, crise foncière, crise sociale : autant d'obstacles qui renforcèrent les écarts entre les producteurs et provoquèrent même l'abandon de l'activité par les plus fragiles. Ces crises sont ainsi à l'origine d'un premier « rognage » de la ceinture maraîchère. La multiplication des pressions métropolitaines ne fit qu'amplifier ce processus.

3.4 Espaces productifs et pressions métropolitaines (années 1990-2000)

L'évolution démographique de la métropole explique l'expansion des espaces productifs vers les troisième et quatrième couronnes et le remplacement des terres agricoles par du bâti urbain. Mais elle ne suffit pas à expliquer le processus de concentration des terres à l'origine des deux aires productives. Pour cela, il faut s'attacher aux pressions de tous types qui traversent les périphéries métropolitaines. L'Encadré 4 donne un aperçu des diverses causes de ces pressions.

Les terres maraîchères ont une ampleur inégalée en Argentine et sont indispensables à l'alimentation de la métropole. Cependant, du fait de la taille de la Région métropolitaine, elles sont aussi soumises, plus que tous les autres espaces argentins de ce type, à la concurrence des activités résidentielles, commerciales, industrielles... (Encadré 4) La croissance urbaine tentaculaire et insulaire [Cicolella,

1999] (Carte 3 p. 90), tout comme la multifonctionnalité des espaces périurbains (Encadré 4) ne s'expriment pas au même degré sur l'ensemble des zones productives et ne provoquent, en conséquence, pas les mêmes effets. Quels sont les comportements des espaces maraîchers productifs face aux pressions ?

Afin d'étudier les pressions métropolitaines et leurs effets différenciés sur les espaces maraîchers, je propose ici une analyse de paysages de trois *partidos* (Moreno, Pilar, La Plata : les trois centres des îles maraîchères) et d'une portion de la région (le Nord de la quatrième couronne). Cette sous-partie est aussi l'occasion de présenter plus en détail deux *partidos* ayant servi d'études de cas : les terrains de Pilar et de La Plata.

Encadré 4 : La multifonctionnalité croissante des périphéries, source de pressions métropolitaines

Les mutations politico-économiques de l'Argentine néolibérale des années 1990 ont eu des effets d'entraînement sur l'ensemble des espaces métropolitains et en particulier sur les espaces périurbains. Dans le contexte tridimensionnel mondialisation / métropolisation / fragmentation, mis en évidence dans l'introduction générale, la restructuration des réseaux de transport ferroviaires, routiers et autoroutiers [Bernard *et al.*, 2005] a ouvert la voie à toutes sortes de projets immobiliers, industriels, technologiques, commerciaux, engagés par des investisseurs privés nationaux ou internationaux [Cicoella, 1999 ; Cicoella et Baer, 2009]. S. Vidal Koppman résume : « *Du point de vue urbanistique, l'une des transformations les plus profondes apparues dans la RMBA durant la dernière décennie a été le changement dans les schémas d'expansion métropolitaine, qui s'est opéré par l'intermédiaire d'initiatives privées, et son incidence sur les dimensions socio-économiques, politiques et culturelles de la métropole.* » [Vidal-Koppman, 2008]

Parmi ces projets, « le développement des ensembles résidentiels sécurisés apparaît comme l'une des mutations les plus frappantes » [Lacarrieu *et al.*, 2004]. En périphérie, ces ensembles immobiliers sont de trois sortes : le « *country-club* » (club de campagne, avec une variante plus étendue et plus lointaine : le « *club de chacras* »), le « *barrio cerrado* » ou « *privado* » (quartier fermé), le « *megaemprendimiento* » qui s'apparente à une ville fermée (*ciudad privada*). Les *countries* étaient initialement orientés vers les pratiques sportives et réservés à un habitat de fin de semaine, tandis que les quartiers fermés sont assignés à la fonction résidentielle et destinés à un habitat permanent. L'accroissement des préoccupations sécuritaires et la facilitation de la desserte routière ont conduit à estomper les différences entre ces deux types de résidences privées. Quant aux villes privées, elles regroupent résidences, écoles, terrains de sport, et parfois universités, centres commerciaux et bureaux à l'accès surveillé et réglementé.

Ces complexes immobiliers ont répondu à la recherche d'un mode de vie plus spacieux pour la famille et plus proche de la nature, selon les logiques classiques de tout développement périurbain [Berger, 2004]. Ces demandes émanent en Argentine des couches sociales moyennes hautes et aisées.

Bien que les *countries* existent en Argentine depuis la fin du XIX^e siècle, 75 % des résidences fermées ont été construites après 1991 [Vidal-Koppman, 2008] et leur superficie a été multipliée par dix dans les années 1990 (On comptait 350 ensembles en 2000). Ils sont situés entre trente et soixante-dix kilomètres de la ville-centre et, comme le montre la carte ci-dessous, leur répartition présente une nette dissymétrie entre les corridors Nord et Ouest, d'une part, et Sud, d'autre part (85 contre 15 % des urbanisations fermées selon S. Vidal Koppman en 2008). Les municipalités des seconde et troisième couronnes profitèrent le plus de ces investissements [Cicoella et Baer, 2009].

La déferlante de l'habitat fermé ne s'est pas tarie avec la crise de 2001. La récession amorcée en 1998 a freiné les investissements et laissé penser que la vague était passée, mais les projets immobiliers ont refleuré à partir de 2003. Le nombre de complexes résidentiels fermés était ainsi de 450 en 2005, soit plus d'un tiers de plus qu'en 2000 [Vidal-Koppman, 2008]. Les événements de 2001 et les conséquences socio-spatiales de la crise ont sans aucun doute joué un rôle dans ce redéploiement. La thématique sécuritaire suite à la recrudescence de la violence, relayée et amplifiée par les médias, a participé à la publicité de ces nouveaux quartiers fermés.

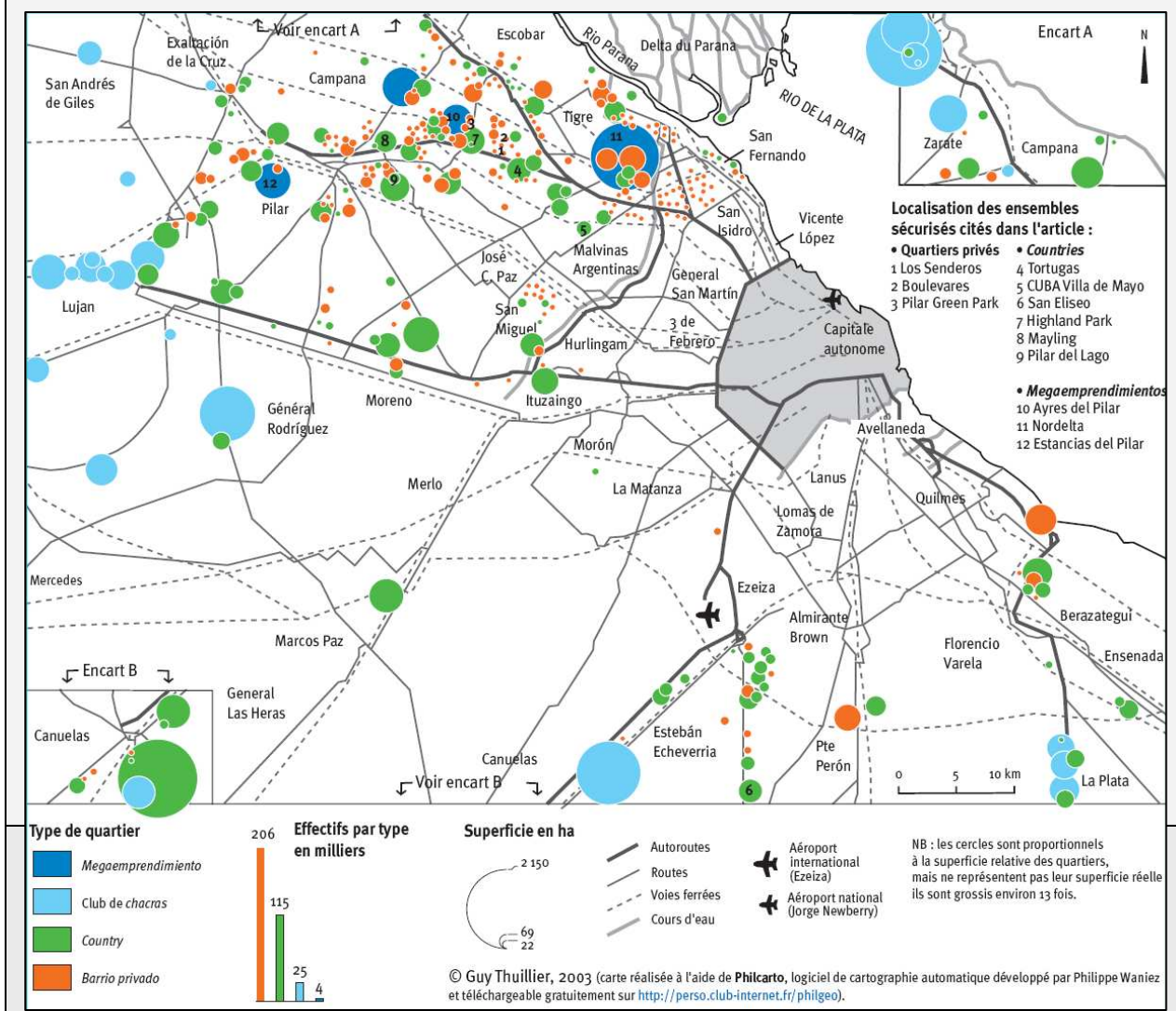
En accompagnement des complexes résidentiels, les équipements destinés aux activités commerciales et de service ont eux aussi investi l'espace périurbain. Des établissements scolaires privés (qui parfois intègrent le complexe immobilier, comme à Tigre-Nordelta ou à Pilar del Este) se sont développés pour les enfants des familles installées. Le long des autoroutes se sont également multipliés les centres commerciaux, lieux de loisirs et de détente durant les fins de semaine. Les « *shoppings centers* » comprennent un super ou hypermarché ainsi qu'une galerie commerciale. La taille, l'aménagement intérieur et extérieur, le type de boutiques varient en fonction de la localisation et donc du public visé [Capron, 1997 ; 1999a]. Ces centres commerciaux parsèment

l'ensemble de l'agglomération de façon relativement homogène (60 % sont situés dans la zone Nord) et sont davantage concentrés dans les première et deuxième couronnes métropolitaines. Les super et hypermarchés ont connu durant la décennie 1990 un essor très important qui a profité à Buenos Aires et à ses périphéries plus qu'à tout le reste du pays.

D'autres centres économiques se sont déplacés vers les périphéries à partir des années 1970 [Fritzsche et Vio, 2000]. G. Capron et G. Thuillier écrivent : « Une nouvelle géographie économique, dont le recensement de 1993 ne rend que très partiellement compte, a vu le jour en vingt ans dans la RMBA. Les zones industrielles anciennes du « cordon industriel » (surtout le sud de la capitale et les partidos méridionaux : Avellaneda, Lanús) ont perdu du poids devant la consolidation de zones et de parcs d'activités plus périphériques et directement reliés au réseau autoroutier, en pleine expansion dans la troisième couronne métropolitaine, à 40-50 km du centre. Le profil manufacturier s'est modifié après la fermeture de grands établissements de l'industrie et de la métallurgie, de biens d'équipement, du textile, de l'habillement, de l'agro-alimentaire. » [Capron et al., 2000] (p. 121) Il faut aussi noter l'apparition de « districts de commandement » [Cicoella, 1999] où sont établis les sièges des entreprises, avec un effet d'entraînement sur le développement d'une hotellerie internationale. La répartition de ces nouveaux investissements suit, elle aussi, un schéma asymétrique qui renforce encore l'axe septentrional. Le partido de Pilar, avec 130 entreprises, 11 000 emplois et 850 hectares, en a bénéficié le plus, devant les partidos d'Escobar et de Tigre.

Ces nouveaux complexes résidentiels, de loisirs, commerciaux, industriels, technologiques tendent à s'agglomérer. Associés aux nouvelles infrastructures autoroutières, ils ont modifié le type de croissance de la ville. Après une croissance compacte en tâche d'huile portée par les voies de chemin de fer ou les réseaux de transport collectif urbain (densification du centre, développement de la banlieue), les autoroutes développent un « usage sélectif du sol métropolitain » [Vidal-Koppman, 2008] qui donne lieu à une croissance insulaire [Cicoella et Baer, 2009]. Ces nouvelles formes d'urbanisation dessinent de nouvelles centralités pour la métropole et génèrent, d'après les différents auteurs consultés, une métropole au schéma nord-américain alors qu'elle était caractérisée jusqu'aux années 1980 par son schéma européen [Capron et Thuillier, 2000 ; Cicoella, 1999 ; Prévôt-Schapira, 2002].

Les ensembles sécurisés dans la Région métropolitaine de Buenos Aires en 2000 [Lacarrieu et Thuillier, 2004]



a. Moreno : les reliquats d'espaces maraîchers

Le *partido* de Moreno appartient à la deuxième couronne métropolitaine et constitue le *partido* maraîcher le plus important de la zone Ouest. Il est le cinquième *partido* maraîcher par rapport au nombre d'exploitations, mais le douzième par rapport à la superficie. De tous les *partidos* qui disposent d'une superficie maraîchère, même minime, il est celui qui présente la plus petite taille moyenne des exploitations : 2,8 hectares, soit une fois et demi moins que la taille moyenne des exploitations maraîchères de la RMBA. Cet espace a été présenté par A. Barsky [Barsky, 2002] pour montrer la diversité des usages des sols métropolitains dans un espace périurbain consolidé.

Trois dynamiques cohabitent :

- La consolidation du tissu urbain, caractéristique de la deuxième couronne, dans le prolongement de la croissance compacte de la métropole ;
- La croissance démographique spécifique de la décennie 1990 : tentaculaire et insulaire le long des autoroutes (à Moreno : l'Autoroute 7) et sur les franges non urbanisées de la métropole, avec des espaces résidentiels consommateurs d'espace rural, les *countries*.
- Ces formes d'urbanisation se choquent aux usages traditionnels des espaces périphériques de la métropole : activités industrielles (usine de céramique : secteur du bâtiment) ou de services (aérodrome) demandeuses d'espaces et donc établies loin de la tâche urbaine ; activités rurales (floriculture, élevage laitier, maraîchage).

Les parcelles maraîchères apparaissent totalement imbriquées dans cet espace périurbain typique, comme si elles étaient en passe de se faire « avaler » par les dynamiques d'urbanisation qui poussent depuis l'Est et le Sud.

Le cas des exploitations maraîchères de Moreno est représentatif des espaces maraîchers de la deuxième couronne de la RMBA, exception faite de la zone Sud. On retrouverait des cas similaires dans d'autres *partidos* : à La Matanza [Svetlitza De Nemirovsky, 2004] et vraisemblablement dans les quelques exploitations résiduelles de José C. Paz, Malvinas Argentinas, Marcos Paz, Esteban Echeverría, Almirante Brown [Svetlitza De Nemirovsky, 2010] (Carte 1 p. 30). Tous les espaces ruraux de ces *partidos* présentent une forme résiduelle et interstielle. Leurs dynamiques, classiques par rapport au processus d'urbanisation, donnent un exemple *a posteriori* du rejet des zones cultivées de la première couronne par rapport à la croissance de la ville-centre, puis de la seconde couronne par rapport à la première.

b. Pilar : la croissance à l'état sauvage

Le *partido* de Pilar est l'illustration parfaite à la fois des dynamiques propres à la troisième couronne et des transformations métropolitaines des années 1990 [Barsky et Vio, 2007], décrites succinctement dans l'Encadré 4.

Son paysage est marqué par :

- la continuité du processus d'urbanisation à partir du centre ville de Pilar (croissance compacte et continue) ;
- le prolongement de la croissance tentaculaire métropolitaine depuis la deuxième couronne ;
- une urbanisation au coup par coup, par mitage de grandes portions d'espace rural au gré de lotissements privés (toutes finalités confondues : résidence, loisirs...).

Au sein de cet espace se rencontrent deux processus qui tiennent à la coprésence de deux populations de niveaux sociaux distincts :

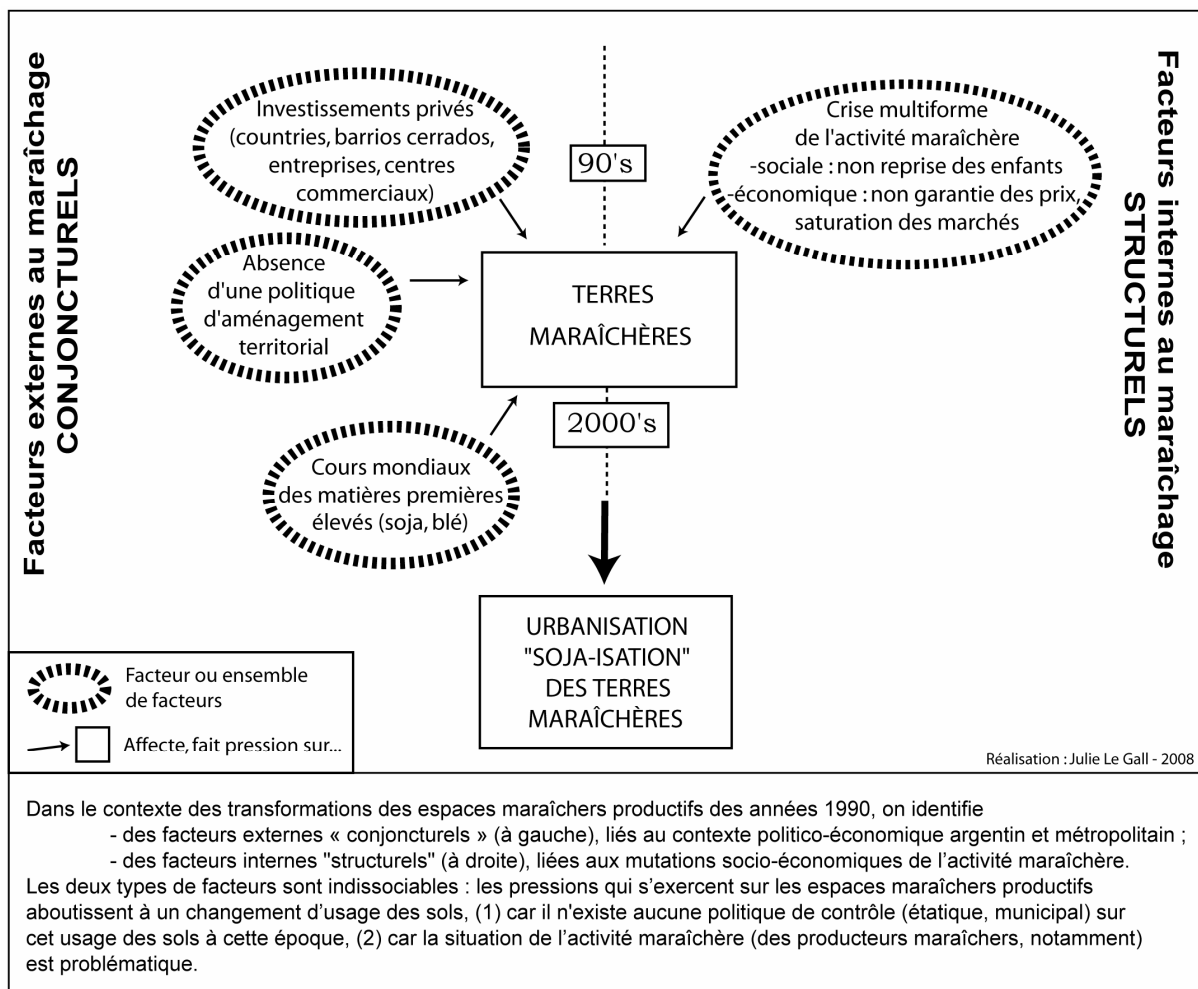
- un urbanisme planifié par des promoteurs en accord avec la municipalité, qui s'adresse à des populations aisées ;
- un urbanisme spontané qui émane des populations pauvres, consolidé et relié aux principaux réseaux (eau, électricité) au coup par coup selon le bon vouloir des pouvoirs municipaux.

Ces processus se surimposent au tissu urbain des différentes municipalités du *partido* – en particulier celle de Pilar, sa capitale. Son urbanisation, fulgurante ces quinze dernières années et très peu interrompue par la crise de 2001 (multiplication de la population par 500 de 1996 à 2006) entre en concurrence avec les usages agricoles. S. Vidal Koppman résume le mode de pensée d'une grande partie des investisseurs privés, « *qui pensent que la terre pour les usages ruraux (bien qu'elle ait des qualités agricoles exceptionnelles) n'est pas l'affaire du moment et que l'urbanisation en faveur des secteurs plus lucratifs n'apporte que des avantages* » [Vidal-Koppman, 2006]. Les différents projets développés au sein du *partido* de Pilar (Encadré 4) forgent autant de pressions sur les espaces maraîchers productifs.

De plus, parallèlement au « front d'urbanisation » depuis le cœur métropolitain, un « front agricole » fait lui aussi pression sur les espaces maraîchers. Issu de l'espace pampéen de la Province de Buenos Aires, il a pour origine le cours élevé des protéagineux et céréales [Cócarro *et al.*, 2009] : les cultures du soja, surtout au cours des années 2007-2008, sont venues s'insérer entre les mailles de l'urbanisation de la troisième couronne métropolitaine. Ce fait, même rare, mérite d'être souligné : ces cultures sont d'habitude réservées aux grandes superficies et non aux parcelles périurbaines de petites dimensions.

La Figure 7 reprend les différents facteurs conduisant à faire pression sur les espaces maraîchers de Pilar. P. Cicolella écrit, à propos des changements des années 1990 : « Dans les années 1990, dans le cadre des processus de privatisation, de dérégulation et d'ouverture économique, la restructuration des espaces métropolitains constitue un phénomène où les facteurs externes à la métropole et au pays où elle a lieu tendent à devancer les facteurs internes, en provoquant une perte de contrôle considérable sur les processus économiques, sociaux et territoriaux qui s'y développent. »⁵³ [Cicolella, 1999] J'ai repris dans la figure la dialectique interne / externe afin de montrer qu'il est impossible de dissocier les dynamiques maraîchères des dynamiques métropolitaines. Les évolutions du complexe maraîcher ne peuvent être prises en compte hors de leur contexte spatio-temporel.

Figure 7 : Les pressions sur les espaces maraîchers productifs de Pilar : une conjonction de facteurs



⁵³ "En los años noventa, en el marco de los procesos de privatización, desregulación y apertura económica, la reestructuración de [los espacios metropolitanos] constituye un fenómeno donde los factores externos a la metrópolis y al país en que esta se asienta, tienden a avanzar sobre los factores internos, pudiendo ocasionar una considerable pérdida de control sobre los procesos económicos, sociales y territoriales que se desenvuelven en estos espacios urbanos."

Pilar reste malgré tout le *partido* le plus maraîcher des zones Nord et Ouest. Au-delà des rencontres (Figure 5, en introduction), la situation paradoxale de ce *partido* m'a interrogée : comment expliquer qu'il soit toujours très actif dans l'activité productive, alors qu'il est soumis à une multiplicité de pressions, qu'il a subi de plein fouet l'application des politiques néo-libérales des années 1990, qu'il est marqué par la plus forte croissance démographique régionale ? Face à ces questionnements, il m'a semblé judicieux d'étudier ses dynamiques plus en profondeur.

La superficie moyenne des exploitations de Pilar est presque le double de celles de Moreno (5,44 ha). On trouve trois types d'espaces productifs à Pilar :

- des parcelles qui jouxtent les espaces nouvellement urbanisés et rappellent les pressions métropolitaines à l'œuvre, comme le long de la route 25 (Photographie 1) ;
- des parties du *partido* encore entièrement dédiées à la production maraîchère, mais juxtaposées à un usage des sols spécifique, comme à proximité du Parc industriel ;
- des parcelles imbriquées dans le tissu urbain, mais suffisamment grandes pour « gommer » l'impression d'une urbanisation galopante, comme à Zelaya, à la limite avec le *partido* d'Escobar.

Photographie 1 : La juxtaposition des fonctions métropolitaines à Pilar (Route 25)



A l'arrière plan, on distingue les grandes maisons de briques du *country* La Cascada, entourées de barbelés et de hauts arbres, marqueurs de la fermeture de cette nouvelle résidence. Au deuxième plan, une femme arrache les mauvaises herbes de sa parcelle où poussent (aux premier et troisième plans) des brocolis, des choux et des blettes. Cette photographie est représentative de la juxtaposition entre usages de longue date du périurbain et nouvelles installations immobilières.

La route 25, le Parc industriel, Zelaya : les exploitations de ces zones n'entretennent pas le même rapport au front d'urbanisation et pourraient être affectées par des pressions différentes (résidentielles sur la route 25, industrielles au Parc industriel, mise en soja à Zelaya). En accord avec les tournées des techniciens agricoles, j'ai donc construit mon panel de vingt-sept producteurs en fonction de leur localisation entre ces trois zones maraîchères. Le recensement de 2005 comptait 91 producteurs à Pilar [Barsky *et al.*, 2010] : cette étude prendrait donc en compte presque un tiers des exploitants.

Les modes d'implantation et les types de zones où sont installées les exploitations n'invitent pas à parler, à la différence des *partidos* de la deuxième couronne, d'espaces maraîchers *résiduels*. En revanche, sous les pressions multiformes, ils tendent à devenir *interstitiels*.

Les dynamiques de Pilar sont représentatives des *partidos* de la troisième couronne, au Nord et à l'Ouest. Elles sont typiques d'un processus de périurbanisation bien avancé [Barsky et Vio, 2007].

c. Les *partidos* de la quatrième couronne : nouvelles dynamiques de périurbanisation

Les dynamiques périurbaines qui traversent les *partidos* de Pilar ou d'Escobar depuis le début des années 1990 se sont déplacées depuis quelques années vers les *partidos* septentrionaux de la quatrième couronne : Campana, Zarate, Exaltación de la Cruz, Luján. Bien que ces *partidos* soient situés à une distance de soixante à quatre-vingt kilomètres de la ville-centre, ils sont touchés par la construction d'urbanisations fermées (Encadré 4) au même titre que les *partidos* septentrionaux de la troisième couronne (Photographie 1). Ces espaces résidentiels, même éloignés de la ville-centre, accueillent parfois des lieux d'habitation permanente : les nouvelles centralités métropolitaines, multifonctionnelles, sont des sources d'emplois qui ancrent les populations au sein des couronnes périurbaines (au niveau des autoroutes 8 et 9 et de l'accès Nord, vers le cinquantième kilomètre : cf carte de l'Encadré 4). La quantité d'espace disponible autorise la construction d'infrastructures de grandes dimensions, tel le *country* Los Cardales au Nord, le long de la Route 6 (Photographie 2) ou le complexe hôtelier Sofitel, le long de la Route Panaméricaine.

Photographie 2 : Un country de la quatrième couronne, « los Cardales » (Nord de la Route 6)



La photographie montre l'entrée du *country*. Au premier plan, la pelouse taillée et les poteaux en limitant accès ; au second plan les éléments de clôture (murs de briques, fils barbelés, barreaux aux fenêtres, arbres) ; derrière, une maison d'angle, probablement celle du gardien. « Los Cardales » est caractéristique des *country*s les plus aisés, mais aussi des plus sélectifs : la photographie représente la partie droite de l'entrée, car les forces de sécurité ne nous ont pas permis de photographier l'entrée principale, présentant deux guérites, des barrières obstruant le passage des voitures, des systèmes de vidéo-surveillance (la photo a été prise lors d'une sortie de terrain organisée dans le cadre du programme IMITMA).

Photographie 3 : Annonce pour la vente d'une parcelle le long de la Route 6, *partido* de Campana



Au bord de la route et dans un champ non cultivé à la limite entre Campana et Exaltación de la Cruz, le panneau indique : « Lagouarde, services immobiliers, vend 4 hectares à quelques mètres d'ici ». Autour domine un paysage rural plan, caractéristique de cette « orée » de l'espace pampéen.

Les *partidos* de la quatrième couronne sont en majorité encore ruraux et disposent de ressources foncières conséquentes, au même titre que les *partidos* de la troisième couronne quelques années auparavant. Comme l'indique la publicité de la Photographie 3, l'urbanisation des espaces ruraux périurbains constitue un négoce en pleine expansion, dans la lignée du « néo-boom » des investissements privés décrit par A. Barsky et M. Vio dans le cas de Pilar [Barsky et Vio, 2007]. Cependant, à la différence des *partidos* des deuxième et troisième couronnes, le maraîchage n'y est pas l'activité rurale principale. Il a même peu d'importance face à l'élevage ou aux cultures extensives, car les terres maraîchères se sont développées depuis moins d'une dizaine d'années. La pression immobilière s'exerce donc moins sur les exploitations maraîchères, dont l'installation est finalement aussi nouvelle que celle des résidences. La conversion des terres *agricoles* en terres *maraîchères* répond à la disparition de celles de la troisième couronne et participe à l'élargissement du complexe maraîcher de Buenos Aires. Ces nouvelles parcelles contribuent à la diversification des usages des sols de la quatrième couronne et témoignent de son raccord aux dynamiques métropolitaines.

Paradoxalement, alors qu'il existe de nombreuses terres disponibles, les exploitations maraîchères des *partidos* de Zárate, Exaltación de la Cruz et Campana présentent des dimensions identiques à celles de Pilar ou Escobar (autour de 5 hectares). Elles s'apparenteraient donc aux exploitations familiales du reste de la zone Nord. Ailleurs, dans les *partidos* de Luján, Marcos Paz et Cañuelas, les exploitations sont deux fois plus grandes et pourraient présenter d'autres caractéristiques.

Dans tous les cas, la taille et l'implantation récente des exploitations limitent l'usage des expressions employées pour Moreno ou Pilar, tels « qu'espaces résiduels » ou « interstitiels ». Néanmoins, d'après les responsables de l'INTA, la croissance métropolitaine résidentielle le long de la route panaméricaine et au Nord de la Route 6 s'est considérablement accélérée en moins de cinq ans, au risque d'encercler les parcelles maraîchères.

d. La Plata, une législation favorable aux espaces maraîchers

La zone Sud a compté six fois moins de projets de nouvelles urbanisations que les zones Nord et Ouest réunies [Vidal-Koppman, 2001]. Aussi, alors que le *partido* de La Plata est, comme celui de Pilar, situé dans la troisième couronne, le devenir des terres maraîchères y apparaît moins problématique. Les espaces de récréation et des résidences privées se sont concentrées dans la partie septentrionale du *partido* [Ringuelet *et al.*, 2006 ; Torres, 2001]. La pression sur la terre n'affecte pas la zone maraîchère de La Plata qui s'ouvre en éventail vers le Sud. Comment expliquer ces dynamiques différentes ?

Les espaces maraîchers de La Plata sont protégés par une ordonnance municipale indépendante de l'Intendant en place⁵⁴ : un article régule les usages autorisés au sein des zones rurales intensives (*áreas rurales intensivas*), définies comme « *des secteurs appartenant à la ceinture maraîchère platense ou proches* ». Cette aire « *est protégée pour l'usage maraîcher et y sont donc interdits de nouveaux usages qui ne correspondent pas aux activités maraîchères, agricoles et aux services qui leur sont associés* ». Cette ordonnance vise « *la consolidation du profil productif du partido, en encourageant l'usage intensif du sol avec des activités de type agricole* ».

En outre, à la différence de Pilar, la culture du soja trouve deux limites dans la zone de La Plata. D'une part, le prix du foncier, quatre fois plus élevé au Sud qu'au Nord (400AR\$ contre 100AR\$) ne convient pas aux producteurs de soja. D'autre part, la structure des exploitations n'est pas adaptée à cette culture : elles sont de petite taille et présentent des parcelles encore plus petites qu'au Nord. Elles sont, de plus, occupées par des serres, qu'il faudrait déplacer ou détruire avant toute mise en culture extensive.

Ainsi, dans le *partido* de La Plata, un schéma similaire à la Figure 7 (p. 116) donnerait un tout autre résultat : dans la zone Sud, les facteurs conjoncturels (crise de l'activité maraîchère) n'ont pas agi comme des pressions sur les exploitations, mais comme des leviers pour leur modernisation. Les serres leur offrent des rendements supérieurs malgré des dimensions réduites. Les zones cultivées prennent la forme d'interstices si elles sont localisées dans le prolongement du tissu urbain de La Plata ou de Buenos Aires, mais la zone Sud est plutôt caractérisée par de grandes superficies couvertes en expansion.

Pour l'ensemble de ces caractéristiques et grâce aux contacts universitaires noués au Sud, le *partido* de La Plata s'est imposé comme second « terrain maraîcher productif » : le maintien organisé et revendiqué des terres productives pour la ville semble l'opposer en tous points au terrain de Pilar, permettant ainsi une balance de l'analyse.

Bien que La Plata accueille un nombre total d'exploitations supérieur à Pilar, mon panel s'est réduit à quatorze exploitants, soit presque deux fois moins qu'à Pilar. Comment l'expliquer ? Le choix ne s'est pas porté sur certaines portions du *partido*, mais sur des producteurs prêts à nous recevoir, Matías García et moi-même, pour des entretiens semi-directifs de longue durée. En conséquence, la vision d'ensemble des *partidos* et de leurs dynamiques internes est plus précise à Pilar qu'à La Plata. De plus, l'Ordonnance municipale en vigueur à La Plata change vraiment la donne quant aux pressions exercées. L'urbanisation semble moins influencer les

⁵⁴ Il s'agit de l'Ordonnance municipale N° 9.231/00, ayant pour antécédent l'Ordonnance N° 4495 de 1978, modifiée par les ordonnances 9380/01, 9664/03 et 9878/04. L'article 268 traite de l'usage des sols.

exploitations que d'autres transformations, tel l'apport de nouvelles techniques productives ou l'arrivée de nouveaux acteurs commerciaux (grande distribution, par exemple). L'observation conjointe des terrains de Pilar et de La Plata offre donc des perspectives très différentes du même complexe maraîcher.

Les quatre cas d'étude ont mis en évidence les pressions différenciées qui s'exercent ou se sont exercées sur les zones maraîchères en fonction de leur localisation dans l'une ou l'autre des couronnes métropolitaines *et* des dynamiques internes à chacune d'elles. Certains espaces maraîchers, comme à Moreno, sont réduits à des formes interstitielles dans le tissu urbain de la deuxième couronne ; d'autres, tel à Pilar, sont soumis à un jeu de pressions externes et internes à l'activité maraîchère qui met en péril leur présence ; d'autres, comme à Campana, se sont développés au sein de la quatrième couronne en échappant au processus de concentration des terres ; enfin, d'autres, comme à La Plata sont protégés par une politique d'usages des sols défavorable aux nouveaux investissements immobiliers. Ces quatre types d'espaces dégagent en filigrane des rythmes de périurbanisation variés à l'échelle régionale.

Après la croissance urbaine coronaire et l'émergence simultanée d'une ceinture maraîchère, les pressions métropolitaines expliquent la fragmentation de cette ceinture au gré des spécificités de chaque couronne, de chaque *partido*. Le processus de concentration des terres en deux aires asymétriques s'explique donc par deux logiques opposées :

- au Nord et à l'Ouest, les pressions de tous types conduisent à un arbitrage entre acteurs privés (producteurs et propriétaires fonciers inclus) : ce dernier *réduit* l'espace disponible pour le maraîchage et / ou repousse les exploitations vers la quatrième couronne ;
- au Sud, une politique publique d'occupation des sols *protège* l'espace dédié à la production maraîchère, qui reste donc confiné à la troisième couronne.

Ces explications au cas par cas expliquent la formation des deux « aires productives », mais ne justifient pas l'existence des grandes différences entre le Nord et le Sud. L'étude de la modernisation des espaces maraîchers permet d'aller plus loin dans l'analyse.

3.5 La consolidation des zones cultivées par la modernisation de la production ?

Sur le plan spatial, les cas étudiés montrent que la conjonction de facteurs internes et externes à l'activité maraîchère n'a pas mis en péril la production pour la ville. Sur le plan socio-économique, les moyens et grands producteurs n'eurent pas d'autre choix, suite à la crise des années 1980 et à leurs tentatives échouées d'y remédier, que de chercher de nouvelles portes de sortie. A partir des soubressauts de modernisation entrevus dans les décennies 1970-1980, certains réussirent à relever la tête, dans le contexte économique plus favorable des années 1990. L'intensification des exploitations favorisa leur consolidation.

Les cultures sous serres touchèrent d'abord la zone maraîchère de La Plata. Le rôle pionnier de ce *partido* pourrait expliquer sa position dominante actuelle au niveau des cultures couvertes. M. García et L. Mierez [García *et al.*, 2006] distinguent deux vagues de développement des serres⁵⁵.

Dès le début des années 1980, certains producteurs entrepreneurs incorporèrent à leur exploitation des serres dites « tempérées ». Les serres arrivaient alors de façon confidentielle et seulement pour deux ou trois produits spécifiques, tel le céleri. Un producteur précise : « Ces années-là, la gestion des cultures sous serres était la même que celle des cultures de plein champ, mais avec un plastique au-dessus ». Ses propos soulignent le caractère précaire des premières installations. Les pionniers commencèrent cependant à se familiariser avec ce type de structure et à modifier l'organisation de leur exploitation en conséquence. Les serres permettaient de jouer sur les calendriers de production (légumes primeurs / tardifs) et de réaliser des bénéfices sans étendre la superficie de l'exploitation.

Une seconde vague de développement des serres fut favorisée par le contexte économique des années 1990, en particulier par la parité peso/dollar et par la libéralisation des échanges. Les entretiens ont rappelé à plusieurs reprises les avantages de cette décennie :

- La conjoncture facilitait l'accès financier aux intrants et aux diverses installations (plastique, engrais, tuyaux...), en particulier aux produits importés des Etats-Unis (semences sélectionnées) ;

⁵⁵ Les serres n'étaient pas un outil totalement nouveau à cette époque. Dès les années 1930, les Japonais avaient introduit des serres en verre pour la floriculture et, dans les années 1960, les cultures protégées par un plastique de polyéthylène s'étaient étendues à d'autres provinces spécialisées dans la culture de légumes (Corrientes), afin de faire concurrence sur les marchés avec des légumes primeurs [García et Mierez, 2006]. Le fait nouveau est l'utilisation de cette technologie par un certain type d'acteur, des producteurs maraîchers diversifiés qui auparavant cultivaient tout en plein champ.

- les producteurs obtenaient de bons prix pour leurs produits apportés au tout début ou à la toute fin de la saison, qui remboursaient sans difficultés leurs investissements ;
- les consommateurs confirmaient de plus en plus leur demande de produits de qualité, car l'influence de la grande distribution avait enclenché un cercle vertueux en faveur d'une production standardisée et de meilleure qualité (au moins du point de vue visuel) [Bifaretti *et al.*, 1997a].

Sous l'influence de ces facteurs et par effet d'imitation des producteurs entre eux, la décennie 1990 fut marquée par la multiplication des serres, d'abord à La Plata, puis dans les *partidos* voisins (Florencio Varela, Berazateguá puis aux autres *partidos*) [García et Mierez, 2006].

L'ensemble des exploitations régionales furent touchées par ce type d'évolutions : au cours des entretiens, les producteurs en plein champ rappelaient qu'ils avaient aussi adopté l'usage d'engrais et de semences sélectionnées, généralisé des techniques d'irrigation de précision, cherché à améliorer certaines cultures par des plastiques (fraises, salades). La décennie 1990 encouragea donc *un processus d'intensification* de tous les espaces maraîchers productifs, mais sans que cela signifie l'adoption systématique des cultures sous serres.

Ainsi, la croissance démographique, la crise de l'activité, les pressions de tous types entraînent l'éloignement et la disparition des zones productives maraîchères, tandis que l'intensification semble avoir remédié ponctuellement à la raréfaction des terres cultivables.

Toutefois, paradoxalement, ce n'est pas là où s'exercent les plus fortes pressions que se sont développés les modes de culture les plus intensifs. Les cultures maraîchères sous serres n'en sont qu'au stade du balbutiement au Nord⁵⁶, alors que l'espace disponible pour le maraîchage s'y réduit de plus en plus. A l'inverse, le gel des terres maraîchères, encouragé par les autorités publiques, a orienté La Plata et plus généralement la zone Sud dans une démarche productiviste. La modernisation de la production n'est donc pas un facteur suffisant pour expliquer le maintien et la consolidation des terres cultivables dans les deux îles maraîchères soumises à des dynamiques métropolitaines inverses. La spécialisation des deux aires productives reste également inexpliquée⁵⁷.

⁵⁶ Ce ne serait pas le cas si l'on prenait les cultures de fleurs, pour lesquelles les serres ont été intégrées depuis longtemps.

⁵⁷ Il reste difficile d'expliquer les évolutions distinctes des zones Nord et Sud dans l'adoption des modes de production et en conséquence, la formation des deux « îles ». On peut néanmoins formuler de nouvelles hypothèses. Face à la crise des années 1980, les producteurs de la zone Nord eurent le choix entre la mise en vente, la mise en location et la modernisation de leurs terres, tandis qu'au Sud, la

3.6 A l'intérieur des aires productives, la déconcentration des terres

En outre, ces dernières années, on observe une dynamique tout à fait particulière à l'intérieur des deux îles productives. La déconstruction de la ceinture maraîchère justifierait la disparition d'une partie des terres maraîchères. Pourtant, on constate un détricotage des exploitations plus qu'une franche disparition.

M. García et C. Kebat analysent l'évolution particulière du *partido* de La Plata au cours des dix dernières années (Tableau 4) [García *et al.*, 2008] :

- Entre 1998 et 2005, la *superficie* maraîchère diminue de 30 %, mais en 2005, elle est plus importante qu'en 2001 : dans la dynamique globale de disparition des terres maraîchères, il existe une reprise à partir de 2001.
- En outre, La Plata perd 20 % de ses *exploitations* entre 1998 et 2001, mais les récupère entre 2001 et 2005 et cette récupération est supérieure à la perte antérieure : au total, La Plata compte en 2005 30 % d'exploitations en plus par rapport à 1998.

Ainsi, paradoxalement, la diminution de la superficie productive ne s'est accompagnée ni de la diminution du nombre d'exploitations, ni de la concentration des terres. M. García et C. Kebat concluent même à « *une apparente déconcentration dans l'usage des terres* », puisque la superficie moyenne des exploitations à La Plata passe de 10 à 5,6 hectares entre 1998 et 2005.

Tableau 4 : Evolution du nombre et de la superficie totale des exploitations maraîchères (1998 – 2001 – 2005), La Plata

	1998	2001	2005
Exploitations maraîchères	593	477	761
Superficie (ha)	6145	3636	4273
NB : Ces données existent pour le seul partido de La Plata. Le seul recensement maraîcher à l'échelle de la Région métropolitaine est celui de 2005.			

Source : Censos hortícolas 1998, 2001, 2005 [García M. *et al.*, 2008]

Bien que les statistiques ne permettent pas de quantifier cette dynamique à Pilar, on l'y retrouverait aussi. Il faut donc distinguer deux processus paradoxaux :

modernisation restait l'option principale, encourageant (peut-être) le développement de nouvelles initiatives. Les différenciations sociales pourraient aussi intervenir : au Sud, seuls les producteurs les plus capitalisés ont pu se lancer dans la culture sous serre, faisant concurrence aux producteurs familiaux déjà touchés par la crise et provoquant leur disparition ; au Nord, la concurrence interne à la zone était peut-être moindre et permit le maintien d'un tissu plus familial. Ces réflexions demeurent à l'état de bribes : la compréhension des différences Nord / Sud au sein du complexe reste un problème en suspens.

- d’une part, l’espace productif du complexe maraîcher est plus éloigné et plus concentré à l’échelle métropolitaine et, pourtant, à l’intérieur de chacune des îles maraîchères, le nombre d’exploitations augmente ;
- d’autre part, alors qu’on assiste à une disparition globale des terres maraîchères, il existe ponctuellement des phénomènes de reprise.

Au final, non seulement les espaces maraîchers productifs de Buenos Aires se maintiennent, mais ils se multiplient. La déconcentration des terres, qui implique un nombre plus important de *petites* exploitations, pourrait laisser supposer une augmentation des espaces maraîchers familiaux.

Conclusion du Chapitre 1

Alors que les espaces productifs entourant Buenos Aires sont encore décrits habituellement comme une « ceinture maraîchère », en regard notamment de la géographie maraîchère nationale, les analyses de ce chapitre offrent une autre vision d’ensemble. Cette dernière s’appuie sur deux points principaux.

D’un côté, les espaces maraîchers de la « ceinture maraîchère » décrite et étudiée il y a dix ans [Benencia, 1997a] à partir des données d’un recensement qui en avait dix de plus (1988), s’inscrivent aujourd’hui entre les mailles du tissu périurbain, et ce jusqu’à la quatrième couronne. Sous l’effet de la croissance démographique et des pressions immobilières, industrielles et commerciales, exacerbées dans les années 1990 et prolongées dans les années 2000, les exploitations sont majoritairement devenues des interstices de la métropole, quand il ne s’agit pas de résidus (en deuxième couronne). Cette situation de « compression dans les creux » apparaît encore plus évidente dans le cas d’exploitations de petite taille, résistant difficilement aux pressions ou n’ayant pas les moyens de s’intensifier. Sur le plan productif, le complexe maraîcher étudié est un complexe *interstitiel*, dont les exploitations présentent des visages variés : leur évolution dépend de leur exposition aux pressions. Cependant, paradoxalement, ces interstices semblent se multiplier, comme si l’on assistait à un détricotage de l’ex-ceinture maraîchère plus qu’à une franche disparition.

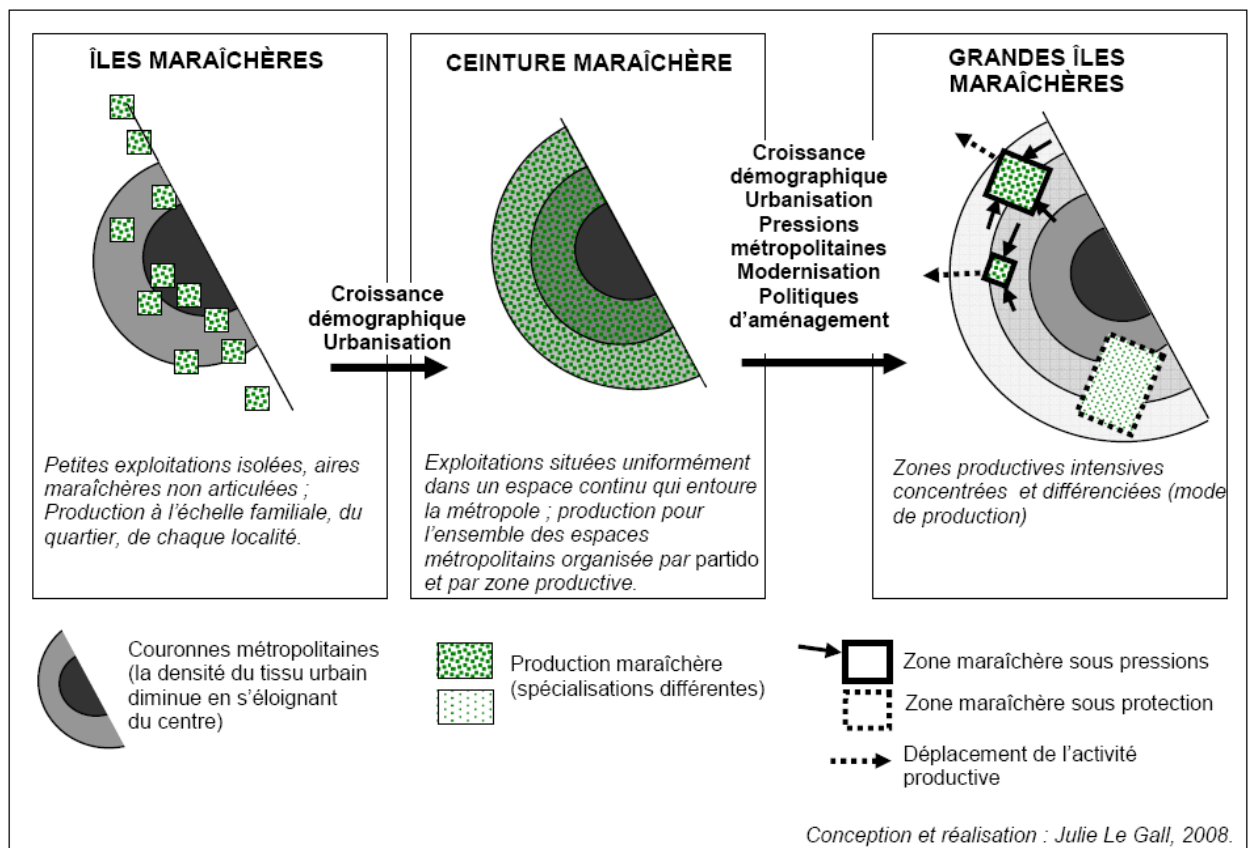
D’un autre côté, comme le reprend la Figure 8 sous forme de modèle, l’activité maraîchère productive s’est concentrée en deux aires majeures : à partir « d’îlots productifs » isolés et confinés à la toute proximité urbaine, les zones cultivées sont devenues « ceinture » en suivant l’expansion démographique de la capitale

argentine, avant de prendre, sous l'effet des pressions métropolitaines, leur configuration binaire actuelle. Les deux aires productives présentent des caractéristiques si différentes que le terme « d'îles maraîchères » paraît le plus adéquat pour les décrire. La proximité des espaces maraîchers se mesure désormais à l'échelle régionale, puisque la croissance urbaine a rejeté les terres cultivables vers les marges. Les infrastructures de transport rapprochent néanmoins ces zones de culture reléguées. Enfin, la présence des acteurs d'origine bolivienne semble renforcée au sein des deux îles, voir d'une troisième autour de Moreno.

Le complexe maraîcher présente, dans sa partie productive, une organisation spécifique à la Région métropolitaine de Buenos Aires et à ses évolutions récentes. On constate le maintien des zones de culture périurbaines pour nourrir ses habitants, ainsi que leur renforcement.

Les espaces maraîchers commerciaux du complexe métropolitain suivent-ils cette même vulnérabilité *et* cette même résistance aux pressions métropolitaines ?

Figure 8 : Des îlots aux deux îles : évolution historique des espaces maraîchers de Buenos Aires et changement de paradigme



Chapitre II

UNE NEBULEUSE COMMERCIALE : DES ESPACES MARAÎCHERS COMMERCIAUX PLUS NOMBREUX, PLUS DISPERSÉS, PLUS HÉTÉROGÈNES

Après l'étude des deux grandes îles maraîchères périurbaines, témoins de la vigueur de l'activité productive destinée à nourrir la ville, il convient de s'attacher aux autres nœuds du complexe de proximité : ses espaces commerciaux grossistes et détaillants.

L'activité maraîchère commerciale de Buenos Aires est caractérisée par sa diversité [Capron, 1999b ; Schwarzer, 1996]. Un Portène (cf note 2 p. 21) peut acheter ses légumes à côté de chez lui auprès d'une commerçante ambulante de rue ou installée sur un marché (« *feria* »), auprès d'un marchand de primeurs (« *verdulería* »), autant que dans une supérette ou un supermarché. Un commerçant détaillant peut se fournir au Marché Central ou au marché de gros le plus proche de son commerce, choisi parmi un ensemble de vingt-trois marchés périphériques.

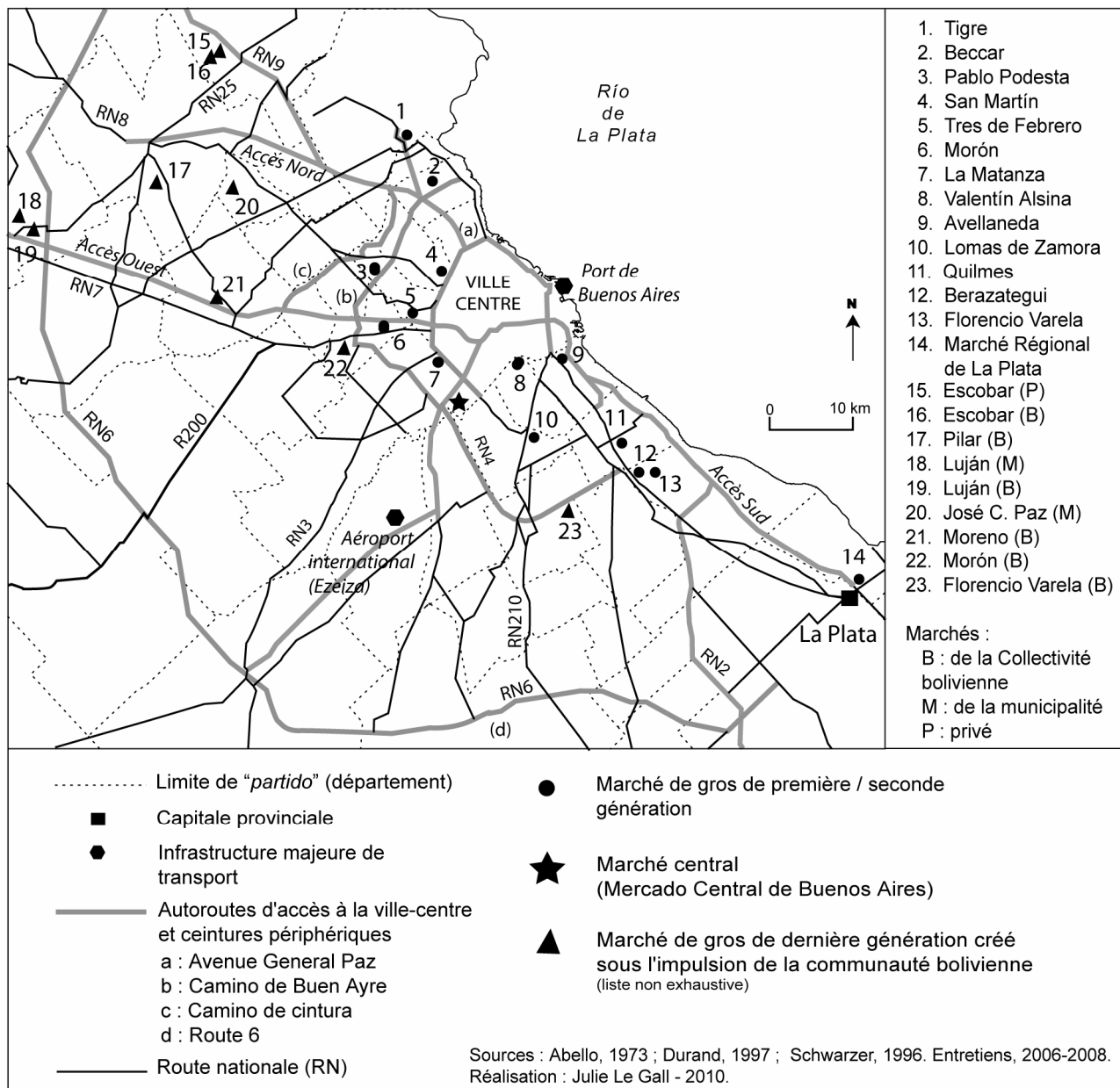
Pourtant, depuis le début des années 1980, plusieurs processus dits « de modernisation » semblaient agir à rebours de toute diversité commerciale. Le propos donnera l'occasion de les détailler : ils se manifestent notamment par l'expansion de la grande distribution pour le commerce de détail (années 1980-90) et la création du Marché Central (1984) pour le commerce en gros. Alors que les velléités de modernisation induisent généralement une concentration spatiale et fonctionnelle des réseaux de commercialisation [Giraud, 1996], comment expliquer l'hétérogénéité actuelle des espaces maraîchers commerciaux de Buenos Aires ? Comment comprendre leur dispersion, qui permet à tout habitant et tout commerçant de s'approvisionner en légumes tout près de son domicile ou de son établissement commercial ?

L'aspect fonctionnel (commercial) commun aux lieux de vente grossistes et détaillants m'a amenée à regrouper leur présentation au sein de ce chapitre. Cependant, la configuration actuelle de ces espaces résulte de processus sensiblement différents et décalés dans le temps. Aussi, je continuerai à étudier le complexe maraîcher de façon segmentée et m'attacherai, dans une première partie, à expliquer l'existence de trois types de marchés de gros à Buenos Aires (1), avant d'essayer de capter, dans une seconde partie, la diversité des établissements de vente au détail de fruits et légumes (2).

1. Une métropole ravitaillée par trois types d'espaces grossistes

A Buenos Aires, le système d'approvisionnement grossiste est composé d'*au moins* vingt-trois marchés de gros répartis entre les trois périphéries de la capitale (Carte 8). Cette situation semble paradoxale face à l'existence d'un Marché Central dont la création visait à éradiquer l'ensemble des marchés de gros historiques. La situation actuelle relève-t-elle du simple maintien des structures passées ?

Carte 8 : Vingt-trois marchés de gros pour ravitailler Buenos Aires en légumes



1.1 La multiplication et la dispersion des marchés de gros

L'histoire du système d'approvisionnement grossiste de Buenos Aires est la meilleure explication de sa diversité actuelle. On distingue quatre étapes dans l'histoire de la commercialisation des légumes à Buenos Aires [Benencia, 1997a ; Schwarzer, 1996] : avant 1983, jusqu'à l'ouverture du Marché Central ; entre 1984 et 1990, alors qu'officiellement ne pouvait fonctionner que le Marché Central ; après 1990, lorsqu'une loi autorisa la réouverture des marchés de la première périphérie ; à partir de 1995, quand les établissements grossistes commencèrent à se multiplier et que les migrants boliviens ouvrirent leurs propres marchés de gros. La Figure 9, présentée en fin de sous-partie (p. 144) modélise et permet de suivre cette évolution dans l'espace métropolitain, au même titre que la confrontation des Carte 8 et Carte 9.

a. Jusqu'en 1984, des marchés centraux problématiques

L'organisation géographique actuelle du commerce de gros des légumes à Buenos Aires tire son origine du système « traditionnel » d'approvisionnement en légumes, remis en cause par des difficultés structurelles.

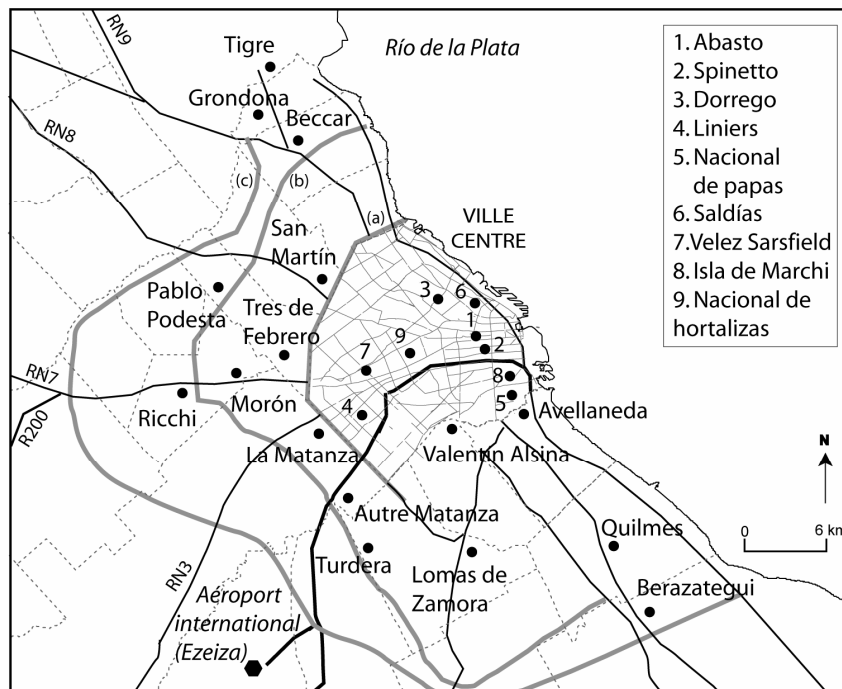
▪ Vingt-trois marchés historiques très différents (Carte 9a)

Jusqu'en 1984, on comptait vingt-trois marchés de gros dont neuf situés en plein centre de la capitale et quatorze autres dans la périphérie proche (Carte 9a). Ils représentent un système d'approvisionnement hérité, construit à la fin du XIXe siècle (deux marchés : Abasto, Spinetto), dans les années 1930 (six marchés), et jusqu'en 1971 (le dernier né est le marché de Tres de Febrero). La création de nouveaux marchés répondait à la croissance démographique de la métropole et donc à l'augmentation de ses besoins en produits alimentaires. En termes de volume, les marchés de l'Abasto, de Dorrego et le Nacional de papas concentraient la moitié des volumes échangés. Hors de la ville-centre, le marché Tres de Febrero se distinguait en rassemblant 15% des volumes échangés⁵⁸.

⁵⁸ Ces estimations s'appuient sur des données de 1975-76. Le marché de l'Abasto voyait circuler un quart des produits vendus. Les données statistiques historiques sont à manier avec prudence pour trois raisons (Durand, 1997). Il n'existait d'abord aucun registre officiel des échanges et les statistiques proviennent de bases de données récoltées selon des méthodes diverses. De plus, à cause du système de vente et de revente entre marchés de gros, certains volumes étaient comptés deux ou trois fois ou, s'ils passaient outre ce système de vente, n'étaient pas pris en compte. On estime ainsi à 2,5 millions de tonnes la moyenne des fruits et légumes consommés commercialisés dans les marchés de gros, alors que le volume déclaré dans les opérations s'élevait à 4,8 millions de tonnes (soit presque deux fois plus). Enfin, de nombreuses transactions étaient réalisées en dehors du marché et ne rentrent donc dans aucun registre de comptabilité.

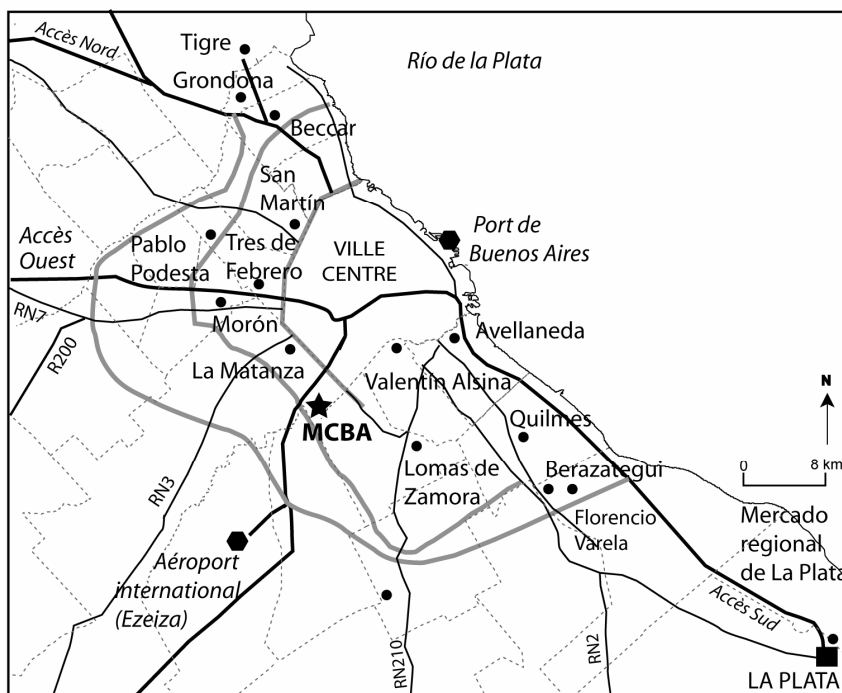
Carte 9 : Les marchés de gros de Buenos Aires, 1980-1990

a. Avant 1983, des marchés concentrés dans la ville-centre et la périphérie proche



Sources : Abello, (1973) Imbach (1979), Durand (1997). Réalisation : Julie Le Gall - 2008

b. 1983-1990 : centralisation et réouverture des marchés de la périphérie proche



Sources : Imbach (1979), Schwarzer (1996), Durand (1997). Réalisation : Julie Le Gall - 2008

- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| ----- Limite de partido (département) | — Rues principales de Buenos Aires (Capitale Fédérale) | ● Marché de gros de première / seconde génération |
| ■ Capitale provinciale | — Route principale | ★ Marché central (Mercado Central de Buenos Aires : MCBA) |
| ● Infrastructure majeure de transport | — Ceintures périphériques
a : Avenue General Paz
b : Camino de Buen Ayre
c : Camino de cintura | |
| | Accès Nord | |
| | Autoroute (créés surtout à partir des années 1990) | |

La localisation des marchés dépendait principalement des voies d'acheminement des produits. D'après E. V. Abello [1973], le marché de l'Abasto a été créé quand la population de Buenos Aires avoisinait les 700 000 habitants, à proximité de la station de chemin de fer qui acheminait les fruits et légumes depuis le Nord de l'Argentine (Ferroccarril Urquiza). De même, le marché Dorrego était localisé au carrefour de trois voies de chemin de fer majeures (Ferroccarril Central argentino –Mitre ; Ferroccarril Pacífico – San Martín ; Ferroccarril del Oeste – Sarmiento). Les derniers-nés s'installaient en fonction des nœuds routiers, à proximité de l'espace urbanisé. Tous les marchés étaient couverts et s'étalaient pour la plupart sur une ou deux *manzanas* (entre un et deux hectares).

Les marchés traditionnels étaient marqués par leurs différences de statuts fonciers (marchés nationaux, municipaux, privés), de types de produits vendus (marchés spécialisés ou polyvalents, reliés à une province particulière). Les opérations commerciales étaient variées (vente classique, vente à la criée et au plus offrant) et les transactions étaient peu contrôlées : à part dans les marchés nationaux, où les acheteurs passaient par une caisse centrale, la vente se concluait entre particuliers, sans ticket ni contrôle de l'administration. La vente par consignataire ou commissionnaire⁵⁹ dominait les trois quarts des opérations. La vente directe (par les producteurs) était réservée aux « emplacements libres », extérieurs et découverts (au Dorrego, à l'Abasto). Les rues alentour prolongeaient l'activité du marché, même si les transactions qui s'y réalisaient étaient dites « extérieures » au marché et n'étaient pas comptabilisées.

▪ L'engorgement du système

La croissance démographique de la ville, accompagnée par l'extension de l'espace urbanisé, compliqua ce premier schéma d'organisation grossiste [Abello, 1973 ; Caviglione Fraga, 1992 ; Durand, 1997a]. Les marchés de gros se retrouvèrent, dès les années 1960, absorbés par la ville, ce que rappelle l'administrateur du Marché de *La Matanza* en signalant : « *A Liniers, c'était n'importe quoi. Tout était dehors. Les camions, le trafic, c'était impossible de laisser ça comme ça.* »ⁱⁱ Une mise en regard de la Carte 9a et de l'évolution de la tâche urbaine présentée en Annexe 4 permet d'appréhender le resserrement de l'étau autour des marchés de gros centraux. La Planche-photo 2 donne un aperçu de la cohabitation délicate entre urbanisation et activité commerciale.

⁵⁹ Un consignataire ou commissionnaire se voit confier les fruits et légumes d'un ou plusieurs producteur(s). Il garde un pourcentage de la transaction qu'il réalise (entre 10 et 20 %).

Planche-photo 2 : Le vieux Marché de l'Abasto, enserré dans les mailles du centre-ville



a. Une rue à proximité de l'Abasto en 1917

Source : <http://www.petitherge.com/article-22760078-6.html>

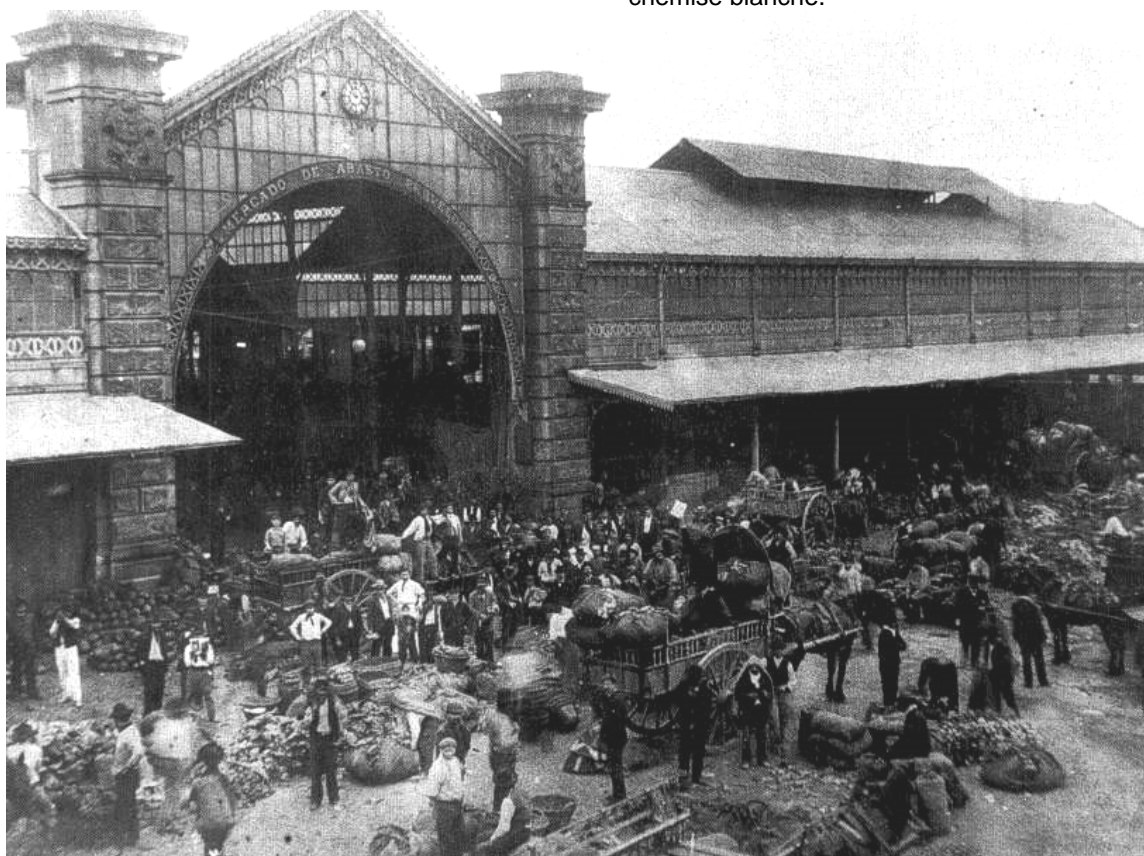
On distingue au premier plan des légumes et des fleurs empilés en bouquets sur le sol. Le commerçant principal est peut-être l'homme en blouse blanche au centre de la photographie. A l'arrière plan, une charrette tente de se frayer un chemin entre les chalands et les étals qui débordent visiblement sur la voie de circulation.

b. Le vieux Marché de l'Abasto en 1925 et la congestion des rues autour

Source :

<http://blogs.monografias.com/estampas-de-buenos-aires/2009/04/11/balvanera-su-aniversario/>

Cette photographie ancienne représente l'entrée du vieux Marché de l'Abasto, dont le nom entoure le haut de la grille centrale. La rue qui l'accueille est encombrée par les tas de légumes des commerçants, posés à même le sol, et par des charrettes chargées de sacs. On repère peut-être plusieurs commerçants à l'entrée du marché à leur chemise blanche.



L'emplacement des marchés s'avéra inadéquat, comme l'indique la Planche-photo 2 : ces deux photos prises au début du XXe siècle illustrent la congestion des quartiers centraux. E. V. Abello remarque : « *Au marché de l'Abasto, où les opérations étaient réalisées d'une manière insalubre, inconmode et coûteuse, il n'existait aucun lieu pour se garer, ni pour stocker les caisses vides et la circulation au sein du marché était très compliquée. Les camions stationnaient sur les trottoirs des rues alentour, provoquant la congestion du trafic.* » [Abello, 1973]

La capitale s'était urbanisée et les marchés les plus centraux devinrent de moins en moins faciles d'accès, notamment lorsque les camions remplacèrent les trains pour acheminer les productions. Ils circulaient difficilement et le temps de chargement et déchargement augmentait l'encombrement de tout le quartier autour des marchés. Aucun plan d'aménagement n'avait prévu l'agrandissement des marchés ou le maintien d'un périmètre spécifique à cette activité commerciale.

Deux autres défauts découlaient de cette organisation :

- Les conditions de stockage et d'hygiène de l'ensemble des marchés devenaient problématiques à cause du manque de place et de l'obligation de décharger en un temps record. L'absence d'infrastructures de stockage (chambres froides) affectait la qualité des légumes, qui étaient aussi abîmés par les diverses opérations commerciales entre le champ et l'assiette (système de vente et de revente).
- Sur le plan commercial, le transfert multiple de marchandises rendait impossible l'enregistrement de l'offre et de la demande. Le manque de transparence des opérations ne permettait de connaître ni le volume de marchandises qui entraient dans le système grossiste, ni celui qui en sortait vers le commerce de détail. Les prix s'élevaient avec les reventes⁶⁰ jusqu'au consommateur final, tandis que le producteur restait toujours lésé dans ce système de multiples intermédiaires. P. Durand souligne [Durand, 1997a] : « *A cause du manque d'information, le producteur ne savait jamais, au moment de recevoir le paiement de sa marchandise, si elle s'était vendue au prix correct ou si la facture avait été revue à la baisse.* » Les commissionnaires étaient évidemment les principaux montrés du doigt dans cet ancien système d'approvisionnement.

L'ensemble de ces difficultés reflétait un système d'approvisionnement construit au coup par coup selon l'accroissement des besoins de la population de Buenos Aires. La proximité entre espaces commerciaux et tissu urbain, présentée à l'origine comme un atout pour les consommateurs, était devenue le principal problème. De plus, d'après E. V. Abello [Abello, 1973], « *ce système obsolète réunissait des commerçants qui opéraient de façon inefficace* ». Il s'avéra donc nécessaire d'implanter un système de

⁶⁰ Ils augmentaient par exemple de 30 à 70% entre un premier et un deuxième marché de gros.

commercialisation qui prenne en compte la croissance démographique, les exigences des producteurs et des consommateurs, ainsi que le caractère périssable des denrées échangées. Au-delà de ces considérations, l'Etat souhaitait surtout reprendre le contrôle des opérations commerciales.

b. L'échec de la centralisation du système d'approvisionnement (Carte 9b)

Les problèmes devenus criants en centre ville dès les années 1950 conduisirent à une réflexion politique pour réaménager l'approvisionnement de Buenos Aires.

▪ La création du Marché Central

A partir du début des années 1960, une équipe franco-argentine chercha à centraliser le système d'approvisionnement au sein d'un marché unique. La réflexion poursuivait plusieurs objectifs [Durand, 1997a] :

- mettre en place un équipement moderne pour la production et la commercialisation qui s'insère dans un réseau national de marchés,
- rationaliser les méthodes de commercialisation pour limiter la perte des produits,
- maintenir leur qualité,
- garantir au producteur et au consommateur le prix le plus juste (et le plus transparent).

Fondée en 1967 suite à ces premières considérations, la *Corporación del Mercado Central* naquit d'une association entre la Nation, la Province de Buenos Aires et la municipalité de Buenos Aires⁶¹. Ses réflexions furent influencées par l'ouverture du marché de Rungis en 1969 [Viteri, 2006]. Le Marché Central serait destiné « à la concentration des fruits et des produits alimentaires issus du pays et de l'étranger, ainsi qu'à la conservation, l'emballage, l'emmagasiner et la standardisation desdits produits en vue de leur commercialisation et leur distribution pour la consommation intérieure et l'exportation » [Durand, 1997a].

Le projet de la Corporation fut approuvé en 1971 ; la création du Marché Central fut déclarée acte d'intérêt national. Il s'agissait d'un acte pionnier devant inaugurer une série d'autres marchés de ce type dans toutes les grandes villes argentines. La création d'une telle infrastructure s'orienta alors vers un très grand terrain proche de la ville-centre desservi par les voies ferroviaires et les axes de transport principaux, situé entre les espaces de production (délimités à l'époque par le *Camino de Cintura*,

⁶¹ Loi nationale 17.422, loi provinciale 7310, ordonnance municipale 220.17.

voir Carte 3 p. 90) et l'espace central de distribution (Carte 9b). La construction du Marché Central débuta à Tapiales sur les terres d'une ancienne *hacienda* expropriée en 1946, rendue à ses propriétaires, puis réexpropriée en 1963 car considérée « d'intérêt public » par le gouvernement national.

Le Marché Central de Buenos Aires fut inauguré le 15 octobre 1984, presque un an après l'élection de Raúl Alfonsín à la présidence de la Nation, qui marqua le retour de la démocratie (Annexe 5). Il constitue la première grande œuvre publique inaugurée après la dictature, mais, dans l'esprit des commerçants, sa mise en place est indissociable du pouvoir militaire.

▪ La violente fermeture des autres marchés de gros

La « modernisation du système d'approvisionnement » (Loi nationale 19.227) définissait une aire d'approvisionnement pour chaque marché grossiste. Elle centralisait toutes les productions d'un périmètre de soixante kilomètres : par conséquent, toute vente grossiste extérieure à ce périmètre était interdite. En application de cette loi d'exclusivité, le gouvernement procéda à la fermeture de l'ensemble des marchés de gros présents dans la métropole⁶² à partir de 1983, avant l'ouverture du Marché Central.

Le premier à fermer fut le marché d'Avellaneda, le dernier celui de Tres de Febrero. La fermeture eut lieu dans un climat de tensions et de violences, aggravé par le contexte de fin de la dictature. De nombreux vieux commerçants interrogés ne manquèrent pas de mentionner l'influence des militaires dans ce processus, car les acteurs n'eurent pas le choix face aux forces gouvernementales, comme le relate R. Aragona, coordinateur actuel d'un réseau de marchés de gros au sujet du Marché Tres de Febrero (pour connaître le parcours de cet acteur, voir Annexe 7).

R. Aragona (coordinateur d'un réseau de marchés de gros, homme politique de San Isidro, rencontré au Marché de Beccar, argentin, 56 ans) – Ils étaient en train de fermer les marchés... (...) A ce moment, il restait deux marchés ouverts. Tres de Febrero et Beccar, ils avaient fermé tous les autres. Ils amenaient toute l'infanterie, les chiens, les camions, et ils fermaient le marché. Un jour, comme il ne restait plus que ces deux marchés, on nous a dit : « cette nuit, c'est vous ou eux. » On ne savait pas si ça allait être le tour du Marché Tres de Febrero – la coopérative Coproico – ou le nôtre. Cette nuit-là, ce fut leur tour. Il y eut trois morts, ce qui n'a jamais été dévoilé. (...)

Julie – Il y a eu des morts ?!

R – Trois morts. (...)

⁶² Une expression revient dans la plupart des entretiens pour évoquer ce moment charnière. Les vieux commerçants interrogés disent : « *Trasladaron el Abasto a la Matanza* », ce qui signifie : « Ils ont déplacé l'Abasto à La Matanza ». Ce terme est abusif puisqu'il ne s'agit pas d'un déplacement, mais bien de deux entités différentes, et que le Marché Central était promis à une destinée plus large que celui de l'Abasto. Mais il rappelle l'importance du Marché de l'Abasto, qui demeure LE marché de gros de Buenos Aires avant 1984. L'expression rappelle aussi les discours politiques de l'époque destinés à apaiser les tensions.

J – Au Tres de Febrero, il y a eu des morts parce que la police est entrée et ceux qui étaient dedans ont voulu résister ?

R – Oui, ils étaient à l'intérieur aussi. Mais [avec insistance] *personne n'a su* qu'il y avait eu trois morts. On n'en a pas parlé dans les journaux, rien. Moi je l'ai su parce que j'y suis allé, avec un autre des cinq et on a appris ce qui s'était passé et on est revenu de suite par ici.ⁱⁱⁱ

Le seul marché à ne pas fermer fut celui de Beccar. Le récit détaillé de ce qui fut présenté comme « La Résistance » par T. Moore, ingénieur responsable de l'hygiène du Marché de Beccar, comme « la Révolution » par R. Aragona, est présenté dans l'Encadré 5.

L'ouverture du Marché Central fut effective dès 1983 (les produits lourds – pommes de terre, ail, oignons – y étaient déjà vendus). Les personnes interrogées étaient allusives à ce sujet ou restaient dans la nostalgie, tel B., commerçant d'origine italienne rencontré à La Matanza.

B. (commerçant grossiste, origine italienne, Marché Central, rencontré au Marché de La Matanza, 58 ans) - Triste. C'était triste quand on a appris qu'on partait. Jamais on a pensé qu'on partirait du Marché de l'Abasto, jamais ! Jamais on a pensé qu'ils n'allaient pas pouvoir l'arranger, qu'on irait au Central, qu'ils le déplaceraient au Central, qu'ils allaient le fermer, que... rien... On pensait qu'il serait éternel, ce marché ! Qu'est-ce que tu voulais qu'on fasse, on a dû partir. Pas le choix. On a été les derniers à s'en aller, on est sortis du Marché... Tous les autres marchés avaient fermé, le Dorrego, le Tres de Febrero, et l'Abasto a été le dernier à fermer ses portes...^{iv}

Les dates de fermeture diffèrent selon les interlocuteurs : on retient que jusqu'en 1983, des fruits et légumes se vendirent dans les rues du centre ville, sans doute en dépit des menaces du gouvernement municipal.

Ces différents entretiens illustrent les tensions autour de la centralisation du système d'approvisionnement en légumes de Buenos Aires et les intérêts divergents entre l'Etat et les acteurs des marchés. Ces derniers comprenaient la nécessité de fermer les marchés de la ville-centre (du fait de la congestion du trafic et de la difficulté des transactions) mais non les marchés périphériques.

Les circonstances et les modalités de la fermeture ont transformé cette mesure en traumatisme pour tous les commerçants : les années 1983-1984, période politique charnière en Argentine, constituent aussi un tournant de l'histoire de la commercialisation des fruits et légumes à Buenos Aires. La défiance des commerçants grossistes envers la nouvelle structure grossiste, qui ne s'est jamais apaisée, n'est pas étrangère à la façon dont la centralisation s'est déroulée. La pression mise par les autorités a donné au Marché Central une réputation de « lieu politisé », qui lui sied encore aujourd'hui : ce lieu concentrerait, d'après les commerçants des autres marchés de gros, ce qui se fait de pire en matière d'administration, de contrôles (hygiène, finances, stockage...) et « d'incompétence » des dirigeants, nommés à titre politique.

Encadré 5 : « La Résistance » de Beccar

Cet encadré est extrait d'un entretien avec R. Aragona, (coordinateur d'un réseau de marchés de gros, homme politique de San Isidro, rencontré au Marché de Beccar, argentin, 56 ans). « On n'a pas cédé le marché. On ne l'a pas cédé ! Beccar fut le seul marché à rester ouvert, le seul qui n'ait pas fermé un seul jour ! » résuma B., un commerçant. Les amitiés politiques, les risques de dérive non assumés et l'alliance des commerçants avec les habitants de San Isidro donnèrent au Marché de Beccar un destin différent.

Julie – Et dans les autres marchés aussi, pourtant, se montaient des groupes de résistance, comme ici ?

R. Aragona (coordinateur d'un réseau de marchés de gros, homme politique de San Isidro, rencontré au Marché de Beccar, argentin, 56 ans) – Ils faisaient comme ils pouvaient. Ici on a été plus organisés. On a eu plus de chance, plus de... On s'est battu davantage. On a décidé de ne pas baisser les bras et on a bénéficié de certaines conditions qui nous ont aidés.

Premièrement, l'intendant à cette époque était Melchor Posse, un radical, très ami de mon papa. Mon papa s'est rendu avec toute une manifestation à l'intendance de San Isidro et quand ils sont arrivés, mon papa n'a pas demandé d'audience, ni rien, il a ouvert la porte et il a accusé l'intendant. Posse lui a dit : « Pascual, reste tranquille, le marché ne va pas fermer. » Cela fut l'une des conditions que nous avons eue à faveur, la parole d'un radical – Alfonsín, président radical.

Deuxièmement, le chef de la sécurité que nous avons eu ici à un autre moment, au tout début de la vie du marché, était à ce moment commissaire de la zone de Beccar, et l'un de nos très bons amis. Il s'appelait Juan Carlos Rebollo. Il avait fait ses débuts avec nous – lui dans la sécurité, et nous dans la vente – et nous étions très amis. Un jour, il est arrivé au marché, lors de ces quarante-cinq jours, et il est venu parlé avec nous autres, les quatre ou cinq qui tenions la tête du mouvement, et il nous a dit : « Les gars, je vais faire tout mon possible mais on va me donner un ordre. Et moi, je vous demande de m'aider. Je vais vous expliquer ce que vous avez à dire et comment. Les téléphones sont détournés, ils sont en train d'écouter toutes vos conversations, et donc quand vous parlez, parlez en lunfardo. » C'est lui-même qui nous a indiqué quelques mots : « quincallerie », « fers », c'est-à-dire « des armes ». Tout cela pour donner l'idée que l'on était déjà armés. C'était un mensonge, nous n'avions pas d'armes ! Mais ce qui importait, c'était que ceux qui nous écoutent croient que c'était le cas. « Et après, en faisant très attention, préparez des cocktails molotov. » Molotov : de l'essence et du coton dans du verre. Il nous a expliqué comment faire, comment placer la mèche en coton, « mettez-la dans un coin où ça sent l'essence. Mais faites très attention, qu'il n'y ait aucun imprévu. Et appelez la plus grande quantité de gens possible depuis les villas, qu'ils viennent se mettre à l'intérieur. Que viennent des familles : des femmes, des enfants. Plus il y aura de gens dans le marché, et mieux se sera. » Isabel Castro, la militante péroniste, s'est occupée de rassembler les gens. Les époux travaillaient tous ici, et donc elle a été chercher leurs femmes, les enfants. On a réuni quelque chose comme trois mille cinq cent personnes. Rebollo a continué : « Je vous explique tout cela parce qu'à un moment donné, le Ministre de l'Intérieur va m'envoyer fermer le marché. Et moi je vais venir. Mais quand je vais voir tout ça – ce que je suis en train de vous expliquer que vous devez monter- je vais décliner ma responsabilité. Je vais dire au ministre : « Monsieur le ministre, je ne prends pas en charge ce massacre. Prenez-en vous-même la responsabilité. »

J – A ce moment, l'événement du *Tres de Febrero* avait déjà eu lieu.

R – Tout à fait.

J – C'est pour cela qu'il t'a dit de faire tout cela.

R – On était déjà à la limite. Il n'y avait aucune alternative. Et tout s'est fait comme l'avait dit Juan Carlos Rebollo. Il n'a pas pris ses responsabilités et personne ne s'est senti de le faire. Ce que la police fit, ça a été de ceinturer le marché. Mais elle n'est pas rentrée. Et au moment où ils ceinturaient le marché – par hasard – le premier camion à entrer était celui de mon papa, qui venait du Brésil avec de la marchandise. Le marché était fermé, mais il n'y avait pas ces grilles comme aujourd'hui, seulement des fils de fer, tout était moins solide. Le camionneur était l'un de nos employés. Quand arrive ce camion, le marché était ceinturé et on ne pouvait déjà plus rentrer. Ils avaient déjà sorti tout le monde. J'ai dit au camionneur, que l'on surnommait *Chocolate*, de descendre : « *Chocolate*, descend ! » Et, comme j'avais travaillé neuf ans comme camionneur – toute ma vie dans ce métier – je suis monté pour conduire le camion, j'ai fixé le portail de ce côté, je l'ai cassé, avec la police qui me courrait derrière, et c'est ainsi que le marché est resté ouvert.

J – Et les trois mille personnes ?

R – Elles sont rentrées derrière le camion, et elles ont déchargé le camion. On n'aurait pas fait tenir une personne de plus dans le marché. Imagine toi, chacun déchargeant sa caisse... Et c'est ainsi que le marché est resté ouvert.

J – Et la police ?

R – La police... c'était des amis... Elle a fait semblant de me poursuivre, parce qu'il fallait qu'elle le fasse, ou, au moins, elle devait montrer qu'elle avait tenté de le faire mais qu'elle n'avait pas réussi, et que sinon, il aurait fallu tuer du monde. C'est pour cela que je t'ai dit : il y a eu un concours de circonstances... Il a eu ici un meilleur travail au niveau de l'intelligence, un certain opportunisme... Et ce fut l'histoire de la résistance...¹

▪ « *Del 83 en adelante es mugre* »⁶³ : premières critiques du Marché Central

A côté du climat politique, le Marché Central fut, dès sa création, soumis à trois vives critiques encore en vigueur aujourd'hui.

La première critique tient aux horaires du Marché Central. B., venu s'approvisionner en fraises au Marché de la Matanza, commente :

B. (commerçant grossiste, origine italienne, Marché Central, rencontré au Marché de La Matanza, 58 ans) - Le Marché Central est toujours à contresens. Au lieu de travailler de nuit, il travaille de jour. C'est pour cela que c'est un tel échec, tu vois ? On y travaille n'importe comment, pourquoi ? A cause des horaires, il travaille de jour quand tous les autres travaillent la nuit. Ici [à la Matanza], les marchands de fruits et légumes ont déjà chargé à cinq heures du matin, ils vont dans leurs magasins et ils ne perdent pas de temps. Au Marché Central, on te met des bâtons dans les roues... pour entrer, pour sortir, et la police qui vient réclamer de l'argent pour ceci, pour cela... Ici, non, tu vois, tu viens, tu charges et tu t'en vas !

Julie – Tous les marchés ouvraient la nuit ?

B. – Evidemment ! Le marché a toujours eu lieu de nuit, toute la vie ! Moi je n'ai jamais travaillé de jour, les ventes ont toujours lieu la nuit, et moi j'aime travailler de nuit avec les fruits et légumes... En plus, la nuit se prête bien à la vente des légumes... Ils ne s'abiment pas, la marchandise ne s'abime pas... De jour, par exemple, tu prends des marchandises et au soleil, elles s'abiment ! La nuit n'a rien à voir avec la journée ! Ce travail est fait pour la nuit. Toute la vie on a travaillé de nuit à l'Abasto. La vente a toujours eu lieu la nuit !^v

Selon B., la qualité des produits était affectée par les horaires diurnes, malgré les chambres froides. D'autres commerçants expliquèrent qu'il fallait confier son magasin la journée pour aller s'approvisionner : seuls les commerçants détaillants suffisamment installés et aidés par des employés pouvaient se permettre un tel déplacement sans nuire au fonctionnement de leur négoce. Les autres devaient fermer boutique le temps de réaliser leurs achats.

La seconde critique envers le Marché Central concerne sa localisation. M. S. Caviglione Fraga remarque : « *Aller au Marché Central ne convient peut-être pas au petit commerçant qui doit payer un véhicule et le transport, ou un transporteur, alors qu'il peut se rendre sur un marché à proximité, où il connaît la marchandise, les vendeurs...* » [Caviglione Fraga, 1992] Aussi stratégique que fût considérée la position du Central, un commerçant de la zone Nord (San Isidro) ou de la zone Sud (Florencio Varela) devait ajouter une heure à une heure et demi de trajet supplémentaire par rapport aux anciens marchés (et ce, comme on l'a précisé, durant les horaires d'ouverture du magasin). Cela impliquait aussi des frais supplémentaires (essence, gaz pour son propre véhicule). La distance fit du Marché Central un gouffre financier et non un bienfait.

⁶³ Le terme *mugre* se traduit par « crasse », « saleté ». On pourrait traduire : « A partir de 1983, tout est à jeter à la poubelle. »

La troisième critique majeure envers le Marché Central est liée à la situation de transparence imposée par l'Etat. Les deux premières critiques émanaient principalement des commerçants au détail et de certains commerçants grossistes, qui perdaient leur clientèle et voyaient affectée la qualité de leurs produits. La troisième critique venait, en plus, des producteurs de légumes. Ces derniers disposaient d'emplacements libres où vendre leurs productions, délimités, spacieux, et non imbriqués dans les rues congestionnées de la ville ; mais ils se voyaient aussi obligés d'engager des frais auxquels ils échappaient auparavant. Les propos de B. au sujet de la police (ci-dessus) soulignaient aussi la différence de liberté entre l'Abasto et le Marché Central. En ce sens, la nouvelle infrastructure a surtout bénéficié aux plus gros commerçants grossistes, aux plus gros commissionnaires. Comme le signale M. L. Viteri [Viteri, 2006] : « *Les petits grossistes se trouvent dans un état financier critique par manque de viabilité économique ou d'adaptation aux nouvelles exigences commerciales.* »

▪ La réouverture des marchés de gros traditionnels

Pour ces principaux motifs, deux ou trois ans après l'ouverture du Marché Central, certains marchés périphériques rouvrirent leurs portes (La Matanza, Tres de Febrero...) et de nouveaux marchés apparurent (Mercado del Sol y la Tierra à Quilmes, Mercado Bonaerense à Florencio Varela...) (Carte 9b). Ce geste, illégal, fut perçu comme « *un acte de concurrence déloyale* » [Caviglione Fraga, 1992], notamment par les autorités du Marché Central.

En revanche, les marchés centraux restèrent clos. M. S. Caviglione Fraga conclut : La non réouverture des marchés centraux « *est la preuve que leur situation était devenue très problématique* » [Caviglione Fraga, 1992]. La présence des marchés dans l'espace central constituait sans aucun doute une perte de temps pour la plupart des acteurs.

Il fallut attendre 1990 pour que soit officiellement autorisé le fonctionnement d'autres marchés de gros. Le président Carlos Ménem rompit le monopole du Marché Central afin de laisser faire le libre jeu de l'offre et de la demande. Il s'agissait alors de la « *légalisation d'une situation de fait* » [Cerone, 1997].

Les marchés officialisés devaient se soumettre aux mêmes règles d'hygiène et aux mêmes taxes que le Marché Central. Selon la résolution 252/91 du Secrétariat au Commerce, tout établissement qui le souhaite peut être enregistré comme « marché » s'il présente certaines conditions : un registre des opérations, un suivi de tout lot entrant dans les échanges, un système informatisé. Ceux qui ne sont pas enregistrés sous cette résolution sont considérés comme illégaux. Ainsi, officiellement, il existe aujourd'hui le Marché Central et un ensemble de treize marchés satellites (Carte 9b).

c. A partir de 1995, la multiplication des établissements grossistes, dont les marchés de gros de la collectivité bolivienne (Carte 8)

La légalisation des marchés satellites a été suivie d'une multiplication des établissements grossistes de tous types. Au cours des années 1990 et 2000, les espaces grossistes pour l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires se sont multipliés, comme l'indiquent plusieurs entretiens :

R. Aragona (coordinateur d'un réseau de marchés de gros, homme politique de San Isidro, rencontré au Marché de Beccar, argentin, 56 ans) - [Les militaires] ont vendu à Alfonsín l'idée que le marché unique était *la* solution pour la commercialisation. De notre point de vue, ils se sont complètement trompés, au gouvernement. Nous voulions un marché avec un réseau de marchés, et non un marché unique ! Et maintenant, c'est un désastre. Aujourd'hui, il n'y a pas vingt-trois marchés, comme avant, mais deux-cent *hangars*. C'est un désastre, c'est l'anarchie.

T. Moore (ingénieur chargé de l'hygiène de plusieurs marchés de la RMBA, argentin, 50 ans) - Je crois que les gens du Central se trompent quand ils n'acceptent pas qu'il y ait un marché ouvert avec cinq marchés satellites, tu comprends ? Je crois que ça a été une erreur, parce que, à ce moment-là, on avait 23 marchés ouverts et aucun marché unique. Et, tout à coup, le Central ouvre, et... aujourd'hui on a 23 marchés de gros ET 1300 ou 1400 dépôts ! C'est encore pire d'avoir fait ça ! Je crois que le Marché Central est caduque.

Administrateur du Marché de La Matanza (Marché de La Matanza, argentin, 62 ans) - Ah mais il n'y a pas de marchés « officiels » ! Ce sont des grands dépôts, qui ne sont pas enregistrés, qui ne respectent pas toutes les normes qu'il faut.

La liste des « établissements grossistes qui vendent des fruits et légumes » m'a été communiquée au département des statistiques de la Province de Buenos Aires. Il m'a été précisé qu'elle était non exhaustive, mais on est loin des chiffres avancés par les acteurs interrogés. Il y aurait 56 établissements grossistes dans la Province de Buenos Aires : ce sont soit des marchés (*mercados*), soit des dépôts (*depósitos*), soit des centres d'expédition (*centros de expedición*) ou de distribution (*centros de distribución*). Leur dispersion provinciale demeure relative : la présence de ces établissements reste liée à la proximité des grandes centres urbains (Buenos Aires, Mar del Plata, Bahía Blanca, Llavallol) et les trois-quarts sont donc concentrés dans les limites de la RMBA.

Cependant, nombre de ces nouvelles structures sont de simples succursales des entreprises de la grande distribution : il s'agit de dépôts où elles stockent les productions avant de les vendre sur les étals des super ou hypermarchés. Les « établissements grossistes » appartiennent également à des entreprises d'exportation ou à des entreprises chargées du regroupement de productions nationales avant une distribution dans la Région métropolitaine (par exemple, des tomates issues des zones maraîchères spécialisées, cf Encadré 3 p. 94). A l'instar des personnes interrogées, on peut difficilement comparer ces dépôts à des « marchés ».

Néanmoins, neuf des « établissements grossistes » s'apparentent fortement aux marchés de gros historiques et apparaissent donc sur la carte actuelle des marchés de gros ravitaillant Buenos Aires (Carte 8 p. 130) : il s'agit de marchés créés à partir du milieu des années 1990 à l'initiative des migrants d'origine bolivienne (le premier a été créé à Escobar en 1995, le dernier a été inauguré à Luján en 2007⁶⁴). Ces marchés présentent deux particularités : ils ont à leur tête une administration constituée par ces acteurs et sont situés plus loin du centre que tous les autres. Cette localisation répond, comme auparavant celle des marchés historiques, à la croissance urbaine, mais pas seulement : dans la zone Nord, ces marchés sont créés en troisième couronne, au plus près des zones de production, et rompent ainsi le schéma classique qui avait toujours localisé les marchés de gros à proximité des consommateurs.

L'échec de la centralisation du système d'approvisionnement en légumes apparaît consommé : aujourd'hui, il existe un « nuage » d'établissements grossistes spécialisés dans la vente et la revente des fruits et légumes, dispersés dans l'ensemble des périphéries métropolitaines, à différentes distances de la ville-centre.

d. Synthèse : une superposition de marchés construits au coup par coup

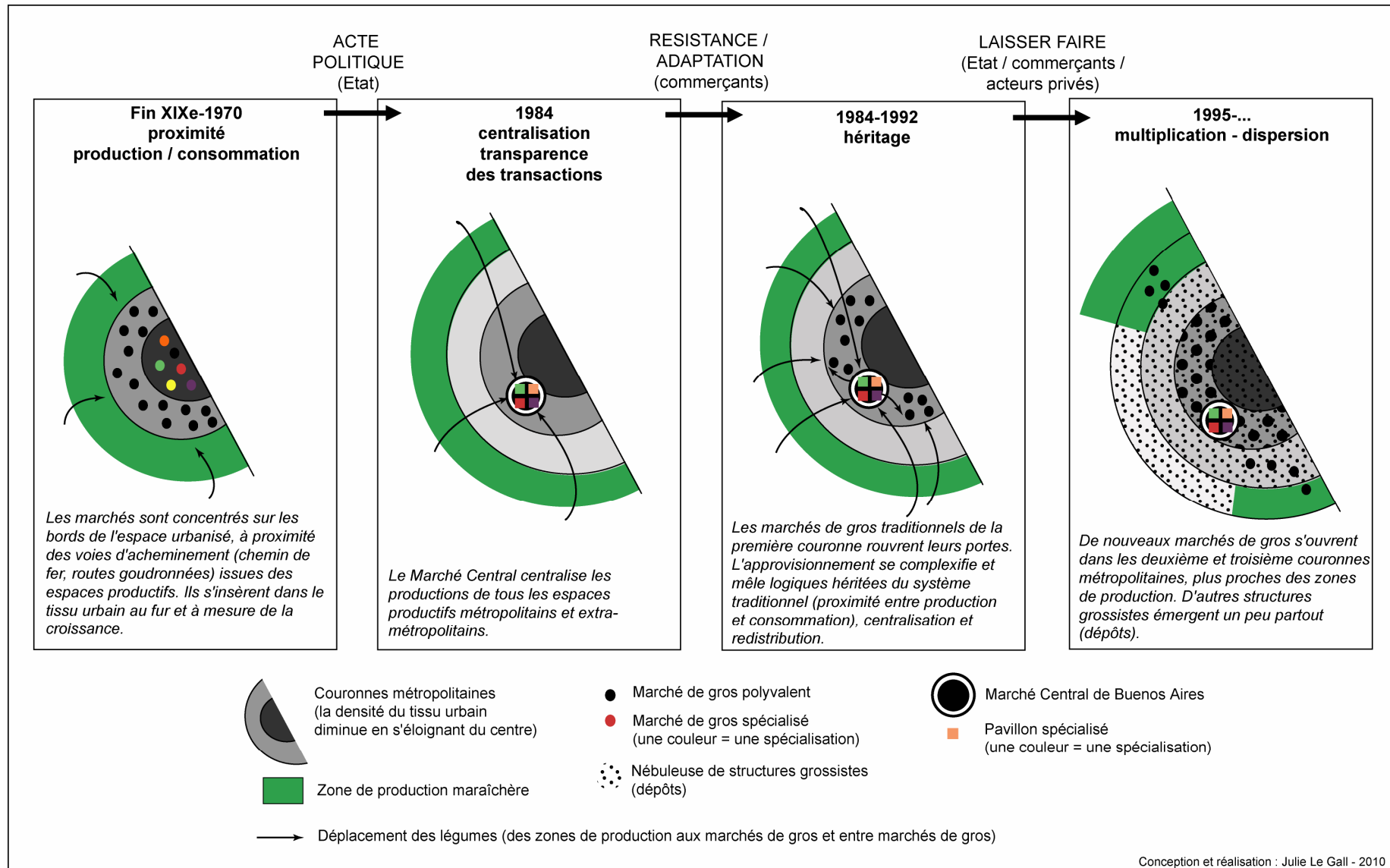
La configuration actuelle de la partie grossiste du complexe maraîcher exprime à la fois le maintien de certains marchés historiques, la volonté d'améliorer ce système passé et le déploiement de nouveaux marchés.

En trois décennies, l'organisation commerciale grossiste traditionnelle s'est donc maintenue tout en étant affectée par trois changements majeurs (Carte 8, Carte 9, Figure 9) :

- La répartition des marchés de gros a montré un petit élargissement du schéma d'organisation passé de la première à la seconde couronne métropolitaine avec la réouverture et l'ouverture de nouveaux marchés à partir de 1990 (surtout vers le Sud : Florencio Varela, Berazateguá), puis un grand élargissement de la seconde à la troisième couronne avec la création des marchés boliviens (surtout vers le Nord). Suivant ce schéma, les marchés disposent de plus ou moins de place dans l'espace métropolitain : les marchés de la première ou de la seconde couronne sont complètement imbriqués dans le tissu urbain, tandis que les marchés de la troisième couronne détonnent dans le paysage rural maraîcher qui les entoure (Figure 9).

⁶⁴ Le marché de gros de la Collectivité bolivienne de Florencio Varela aurait, selon l'administration d'un marché voisin, périclité. Il existe peut-être d'autres marchés de gros de la Collectivité bolivienne, non recensés.

Figure 9 : L'évolution des espaces maraîchers grossistes : essai de modélisation



- Les marchés en fonctionnement sont devenus polyvalents en fruits et légumes contre leur relative spécialisation antérieure. C'est au Marché Central que l'on trouvera, comme à Rungis, des pavillons spécialisés dans la viande, les produits laitiers, les fruits, les légumes lourds ou les légumes fruits (les pavillons sont représentés sur la Figure 9 par des carrés de couleurs différentes). Les emplacements sont aussi plus spécialisés au Marché Central (parfois dans un seul produit), tandis qu'ils rassemblent une catégorie de produits dans les autres marchés (légumes fruits, légumes lourds, agrumes, fruits...). Quant aux anciens marchés de gros centraux, ils ont été réaménagés pour d'autres usages (centres commerciaux, lieux de manifestations culturelles...) ou détruits.
- L'effort de modernisation impulsé au Marché Central a eu des répercussions sur l'ensemble des marchés. D'après les entretiens auprès de leurs instances dirigeantes, la transparence économique et les règles d'hygiène (manipulation et stockage) sont calquées sur le marché le plus important. Les contrôles des agents de l'Etat sont fréquents dans les deux domaines (économique et sanitaire). Bien qu'ils contribuent aux critiques des commerçants envers le gouvernement et le Marché Central, ils sont aussi essentiels à l'amélioration de la qualité des légumes consommés.

D'après les acteurs interrogés, la dispersion des établissements grossistes a une origine politique et est source de polémique : le gouvernement militaire, le gouvernement d'Alfonsín, les autorités du Marché Central sont *accusés* de la configuration actuelle du ravitaillement de Buenos Aires, considérée comme problématique. Mais la création de ces établissements apparaît plus complexe et découle d'un ensemble de facteurs qui sont, comme pour les zones de cultures maraîchères, directement ou indirectement liés au contexte argentin des trente dernières années.

- D'abord, le Marché Central ne devait être qu'un maillon d'un système d'approvisionnement modernisé et organisé en *réseau*, mais sa création est restée isolée. L'officialisation des marchés satellites par le gouvernement (1990) peut se lire de deux façons : un aveu de l'échec du Marché Central, six ans après son inauguration ou un acte politique visant à tourner définitivement la page d'une époque politique troublée (encore une fois, bien que le *Président Alfonsín* ait inauguré le MCBA, sa mise en place est inextricablement liée à la dictature).
- De plus, la multiplication des établissements grossistes, contraire aux pressions étatiques pour centraliser le système, est indissociable du changement de contexte politico-économique. La dérégulation et le retrait du rôle de l'Etat dans les années 1990 ont favorisé les investissements : qui le

souhaitait pouvait créer son propre marché à partir d'un hangar, comme l'ont fait, par exemple, l'administrateur du Marché Bonaerense à Florencio Varela en 1996 ou les migrants boliviens à Escobar, Pilar ou Moreno. La multiplication des marchés reflète donc l'absence d'une politique d'approvisionnement à l'échelle nationale autant que les initiatives privées (individuelles, collectives) prises pour pallier cette absence.

- Enfin, on ne peut séparer la réouverture des marchés du contexte économique de la périphérie où ils s'implantent. Ils constituent localement une source d'emplois majeure (commerçants, employés...) et, bien qu'ils puissent contribuer à la saturation des prix des légumes, ils représentent aussi l'assurance de débouchés pour les producteurs. Ces marchés qui naissent ou ressurgissent dans la première et la deuxième couronne sont des acteurs puissants de leur aire de rayonnement, avant même de jouer un rôle à l'échelle régionale. L'existence actuelle de marchés « de proximité » répond donc à une exigence des producteurs, des commerçants et des consommateurs des différentes périphéries métropolitaines.

Le nuage de marchés de gros n'est donc pas uniquement l'héritage d'un bras de fer entre les commerçants grossistes et l'Etat. Elle s'inscrit sur fond de croissance démographique et d'urbanisation, et découle d'un processus guidé par plusieurs logiques. Dans un premier temps ont dominé *la distance* entre commerces et zones de consommation, *l'accessibilité* des places marchandes et la volonté de certains acteurs de desservir l'ensemble de la métropole malgré la croissance. Dans un second temps, la *logique politique* a imposé les modifications de ce premier schéma. Dans un troisième temps, au début des années 1990, la localisation des marchés s'appuie sur un *héritage* plus que sur autre chose. Enfin, entre les années 1990 et 2000, *la modernisation* des structures commerciales et *le laisser faire étatique* ont entraîné une complexification des acteurs de l'approvisionnement, qui s'est manifestée par la multiplication des points de vente en gros.

L'évolution des espaces maraîchers grossistes, que la Figure 9 tente de modéliser, s'est faite moins de façon linéaire et planifiée qu'au « coup par coup ». Selon les moments, elle a tenu à des décisions politiques ou des initiatives privées, favorisées par le contexte de rigueur, de crise, de laisser-faire ou de reprise que vivait le pays. En reprenant les logiques décrites ci-dessus, cette figure rappelle aussi la relation entre espaces maraîchers productifs et grossistes, ainsi que leur évolution dans le temps et l'espace régional.

1.2 Un croisement nécessaire des différents types de marchés

La configuration des espaces maraîchers grossistes reflète la coexistence du système d'approvisionnement historique et de nouveaux établissements créés durant les trente dernières années. On trouve trois types de marchés de gros : le Marché Central, les marchés de gros satellites⁶⁵, qui correspondent pour la plupart aux marchés de gros dits « traditionnels », ainsi que les marchés de gros de la collectivité bolivienne.

A la façon dont j'ai présenté, au chapitre précédent, quatre *partidos* en fonction de leurs réponses aux pressions métropolitaines, cette sous-partie vise à préciser quelques caractéristiques des trois types de marchés. Il s'agit de percevoir les grandes lignes de l'approvisionnement actuel, de comprendre quels marchés s'inscrivent plus que les autres dans le complexe étudié et de repérer les marchés où sont particulièrement présents les Boliviens. Quel(s) intérêt(s) présente chaque type de marchés pour cette recherche ?

a. Le Marché Central, un cœur surdimensionné

Le Marché Central est situé à mi-chemin entre la ville-centre et l'aéroport international d'Ezeiza, le long d'un corridor entre l'aéroport et le port, sur une parcelle de 210 hectares, extensible à 330 hectares supplémentaires. Comme l'illustre la Carte 8, il est connecté aux espaces nationaux par les autoroutes et les voies ferrées, ainsi qu'à l'international par l'aéroport et le port : il s'agit d'une plateforme multimodale (Planche-photo 3a).

A première vue, cette infrastructure ne rentre donc pas dans le complexe maraîcher étudié, mais on ne peut comprendre l'organisation de l'approvisionnement de Buenos Aires sans s'y référer. Et bien que ce marché présente une facette très capitalisée et très modernisée du complexe maraîcher, il n'est pas exclu que des petits commerçants y aient accès. Les relevés de terrain et les entretiens avec quelques commerçants, ajoutés aux informations publiques disponibles⁶⁶, permettent de cerner les principaux traits de cette figure majeure de l'alimentation métropolitaine.

Le Marché Central est caractérisé par ses dimensions, qui n'ont aucun équivalent en Argentine (Planche-photo 3b). La structure compte dix-sept pavillons consacrés à la vente des fruits et légumes (173 hectares), dont trois sont réservés au dépôt de produits de saison et deux à la commercialisation en très grosses quantités. Elle comporte aussi six auvents pour des emplacements libres (9,6 ha), quatre voies

⁶⁵ Source : Site internet du Marché Central (www.mercadocentral.com.ar). La liste des marchés nationaux (« *mercados mayoristas nacionales* ») n'est peut-être pas exhaustive et est à prendre à titre indicatif.

⁶⁶ En particulier : le site internet du Marché Central : <www.mercadocentral.com.ar/site2006/index.php>

ferrées, deux laboratoires de contrôle de qualité, un centre administratif, un bâtiment pour la sécurité, des ateliers pour la maintenance, une station service, des parkings. Dans chacun des pavillons, on compte 648 emplacements et les emplacements libres peuvent accueillir 200 commerçants.

Dans les pavillons, on retrouve les fruits (40 %) et la plupart des légumes (60 %) produits dans le reste du pays et de la province de Buenos Aires (au sein des zones spécialisées). Les emplacements sont grands (au moins 30 m²), hauts, et spécialisés dans un très petit nombre de produits, voire un seul produit (les tomates, les pommes de terre...).

Du fait de cette immensité, on ne peut assimiler cette infrastructure à un espace maraîcher de type familial. A l'intérieur cependant, la diversité des commerçants invite à quelques nuances.

Planche-photo 3 : Le Marché Central de Buenos Aires, le plus grand des marchés de gros argentins



a. Une entreprise de matériel (emballages et assimilés) à destination des commerçants et producteurs

Cet établissement participe à faire du MCBA une plateforme multimodale.



b. Le pavillon des fruits et légumes au Marché Central

La hauteur du pavillon (deux fois celle d'un grand camion), la taille des places de stationnement et des allées séparant les pavillons sont caractéristiques de l'immensité du Marché Central.

On distingue trois types de vendeurs à l'intérieur des pavillons [Viteri, 2006] :

- *Des commissionnaires ou consignataires* (vente « en consignment ») : ils reçoivent leur marchandise de toute l'Argentine et sont chargés de la vendre en échange d'un pourcentage sur la transaction réalisée (de 10 à 15 % du prix de vente). Les consignataires sont employés par un producteur ou par une entreprise qui traite avec différents producteurs. Le rôle des transporteurs est fondamental puisque ni le producteur, ni le consignataire ne se déplacent systématiquement.
- *Des commerçants grossistes colporteurs* :

- *Nationaux et internationaux* : ils rassemblent des productions depuis l'Argentine et / ou depuis l'étranger (notamment les fruits, comme les bananes d'Equateur). Ces commerçants sont parfois employés d'un grand groupe commercial qui dispose de plusieurs emplacements.
- *Régionaux* : ils sont spécialisés dans un petit nombre de produits originaires de la Région métropolitaine, principalement de La Plata. Ils s'approvisionnent directement auprès des producteurs.
- *Des producteurs* : ils vendent leurs productions, complétées parfois par celles de voisins. Ils sont spécialisés dans un très petit nombre de produits, et disposent d'un capital important pour assurer la régularité de leur approvisionnement et assumer le coût de l'emplacement, plus élevé qu'ailleurs (de l'ordre de 2 000 à 3 000 ar\$ *par semaine* contre un prix équivalent *mensuel* dans certains marchés traditionnels).

Les productions régionales sont vendues par les producteurs eux-mêmes sur les *emplacements libres*, extérieurs aux pavillons, de dimensions réduites (entre 12 et 16 m²). On y trouve toute l'année des légumes feuilles et des crucifères, ainsi, qu'en saison, des légumes fruits. D'après l'équipe de R. Benencia (chercheurs et étudiants de la Faculté d'Agronomie), qui a travaillé au Marché Central, plus des trois quarts des emplacements libres seraient tenus par des Boliviens ou par leurs descendants. Il y aurait ainsi un lien entre la présence bolivienne et le fonctionnement d'emplacements de ce type.

Les plus petits espaces du Marché Central, c'est-à-dire les emplacements libres, pourraient rentrer dans le complexe étudié. Cependant, la démesure de l'établissement et les difficultés pour y obtenir des contacts ne m'ont pas poussée à y travailler plus que pour des sorties de repérage. Sa proximité relative ne rend pas non plus ce terrain très représentatif des espaces que je souhaitais étudier⁶⁷ et ses dynamiques semblent moins intéressantes pour travailler autour du *maintien* des espaces de proximité. Toutefois, ce panorama reste essentiel à cette recherche : il donne un point de référence pour comprendre *l'organisation* « officielle » de l'approvisionnement en gros de Buenos Aires et observer ce qui, dans les

⁶⁷ A première vue, on ne qualifie pas le Marché Central d'un espace maraîcher « de proximité ». Néanmoins, comme la centralisation a partiellement échoué, l'ampleur de ses réseaux est revue à la baisse. Le MCBA reçoit effectivement des fruits et légumes de Buenos Aires et de toute l'Argentine comme aucun autre marché métropolitain. En ce sens, il occupe une position de *pôle de réception* des marchandises et de *premier intermédiaire* dans un circuit de revente entre les différents marchés de gros (ce que les flèches indiquaient sur le troisième carton de la Figure 9). Mais il n'accueille ni toutes les productions régionales, ni tous les commerçants détaillants régionaux : ces derniers profitent *a priori* des marchés périphériques plus proches de leur exploitation ou de leur local. De même, le Central agit comme un marché de proximité pour les commerçants et producteurs de la zone Ouest. Ce n'est qu'en ce sens qu'il pourrait s'intégrer au complexe étudié.

dynamiques actuelles du système d'approvisionnement, s'en rapproche ou s'en éloigne.

b. Les marchés satellites, insérés dans l'espace urbain

Gravitant autour du Marché Central, les marchés de gros « satellites » (« traditionnels ») sont tous localisés dans la première couronne métropolitaine, sauf les marchés de Berazateguá, Florencio Varela et Tigre (deuxième) et le Marché régional de La Plata (troisième) (Carte 8 p. 130). Ces exceptions mises à part, ils se répartissent assez uniformément dans une frange d'une quinzaine de kilomètres autour de l'Avenue Général Paz, c'est-à-dire la partie de la métropole la plus densément urbanisée, prolongeant la ville-centre (Carte 1, Carte 3).

Ces marchés sont plus petits que le Marché Central : leur taille varie d'une halle couvrant une *manzana* (un carré d'un hectare, voir note p. 69) à quatre halles assimilables aux pavillons du Central. Le simple fait de parler de *manzanas* pour décrire ces marchés, comme on le ferait pour des quartiers d'habitation, indique leur insertion dans l'espace urbanisé.

Leur fonctionnement prolonge cette remarque. Contrairement au Marché Central qui fonctionne en journée et est fermé à partir du vendredi après-midi, la plupart des marchés « traditionnels » sont ouverts la nuit et ferment aux alentours de neuf heures le matin. Les ventes s'opèrent principalement entre trois et six heures du matin, à rebours du rythme métropolitain, à cause du caractère périssable des produits vendus et des facilités de stationnement et de circulation à ces heures nocturnes.

Les marchés de gros traditionnels se sont donc maintenus malgré la croissance urbaine, mais sont installés dans des *creux spatio-temporels* de la métropole argentine. Cette « résistance » spatiale mérite d'être éclairée, car elle place ces marchés sur le même plan que les exploitations des deuxième et troisième couronnes qui ont survécu et survivent à la multiplication des usages de l'espace périurbain (comme à Moreno ou à Pilar, par exemple).

Sur le plan fonctionnel, ces marchés réalisent évidemment des transactions inférieures à celles du Marché Central. A l'intérieur, les emplacements sont aussi plus petits (autour de 20 m²) et se répartissent en cinq spécialisations, comme l'indiquait le Tableau 1 (p. 27). Les emplacements spécialisés dans un tout petit nombre de fruits ou de légumes (les tomates, par exemple) sont rares.

Alors que le Marché Central dépend de l'Etat, les marchés de gros traditionnels appartiennent à un ou plusieurs propriétaires. Dans le cas d'un ensemble de propriétaires, cas le plus fréquent, chacun possède un ou plusieurs emplacement(s). Cependant, rares sont les propriétaires encore en activité : leur emplacement est loué

à d'autres commerçants, « *utilisé à des fins immobilières comme d'autres personnes ont des appartements* », selon T. Moore, responsable de l'hygiène à Beccar. Dans tous les cas, ces marchés sont gérés par une administration, qui comporte au moins un administrateur, un trésorier, un secrétaire, un ingénieur agronome, un responsable de l'hygiène. Une assemblée des propriétaires prend les décisions de concord avec l'administration. L'administratrice du Marché de Beccar résume son travail :

E. (administratrice du Marché de Beccar, argentine) - L'administration a trois fonctions principales : entretenir le bâtiment, surveiller, nettoyer. Le nettoyage s'applique aux espaces communs. La surveillance consiste à limiter l'accès aux délinquants. L'entretien constitue la partie la plus difficile, parce que... disons que c'est ce qui coûte le plus cher, tous les bâtiments ont besoin d'une remise à neuf. Tout cela se fait grâce aux impôts mensuels [électricité, impôts locaux]. L'administration empêche ces revenus et le redistribue en salaires pour assurer ces trois fonctions.

L'administration encaisse les charges, comme dans le cas d'un syndicat immobilier (pour reprendre l'image précédente), mais ne contrôle pas toujours les transactions. Elle est aussi en charge du dialogue avec les autorités municipales et assure donc les relations entre les marchés de gros et le reste de l'espace métropolitain. C'est notamment pour cette fonction que j'ai interrogé plusieurs administrateurs de marchés de gros.

Ces marchés sont dits « satellites » car ils complètent la fonction du Marché Central. Officiellement, ils doivent distribuer dans l'ensemble de la région les fruits et légumes issus de ce dernier, afin que les commerçants détaillants (ou les restaurateurs) aient accès aux meilleurs produits nationaux et internationaux, tout en ayant une moindre distance à parcourir pour s'approvisionner. Selon cette logique, les commerçants grossistes des marchés « traditionnels » ne devraient être que des revendeurs de fruits et légumes *achetés au Central*.

La réalité est plus complexe et, même sans avoir visité l'ensemble des marchés régionaux, il est possible de les classer en trois catégories :

- Le Marché régional de La Plata est plus petit que le Central, mais peut y être assimilé. Il existe quatre halles, où l'on trouve le même type d'acteurs qu'au Marché Central, et des emplacements libres, où viennent les producteurs de la zone Sud. Même si certains commerçants s'approvisionnent au Marché Central, d'autres travaillent avec leurs propres réseaux régionaux, nationaux et internationaux. Le marché Tres de Febrero, au Nord-Ouest dispose aussi d'emplacements libres pour les producteurs. Comme au Central, les Boliviens y sont présents.
- L'activité de certains marchés est dominée par les consignataires, les grossistes nationaux et les revendeurs de produits du Central : les producteurs directs sont peu présents. Dans cette catégorie, on place les

grands marchés comme Beccar, où sont implantées des entreprises très capitalisées qui disposent aussi d'emplacements au Central⁶⁸. On y range aussi les petits marchés comme San Martín ou le Bonaerense. Bien que l'on y rencontre des Boliviens, les commerçants sont généralement argentins et/ou de descendance italienne. Les commerces présentent des dimensions réduites avec des niveaux de capitalisation très hétérogènes.

- Dans d'autres marchés de dimensions moyennes, la vente directe est mieux représentée et les emplacements se divisent entre vente directe, revente du Marché Central, consignation et revente interne, en fonction des types de produits. C'est le cas des marchés de La Matanza, de Florencio Varela ou d'Avellaneda. C'est dans ce type de marchés que la participation des Boliviens est la plus importante : à La Matanza, d'après des relevés personnels, ils tiennent 76 % des emplacements. Ils travaillent surtout dans la vente directe des légumes feuilles et fruits, mais également dans la revente interne, la vente des fruits et la vente de barquettes pré-préparées.

Cette typologie reflète une hiérarchie à trois niveaux entre le Marché Central, les grands marchés de gros traditionnels et les petits marchés de gros traditionnels. La fonction « satellite » apparaît souvent court-circuitée par des transactions directes (vente directe de la part des producteurs ; « approvisionnement direct » des consignataires et colporteurs régionaux, nationaux). Selon leur localisation, les plus petits de ces marchés sont même connectés à un grand marché de gros proche (Beccar, Tres de Febrero ou La Plata) plutôt qu'au Central.

Les Boliviens sont présents dans l'ensemble des marchés satellites, mais à différents degrés. Ils semblent investir principalement les marchés de taille moyenne, qui présentent la plus large diversité dans les modes de commercialisation. A l'intérieur des halles, ils occuperaient tout particulièrement les emplacements réservés aux producteurs.

En fonction de ces relevés, tous ces marchés « traditionnels » pourraient rentrer dans le complexe étudié : leur échelle de rayonnement, tout comme leurs dimensions (physiques, économiques), plus réduites que celles du Central, les y rattacheraient. Pour cette raison, j'ai visité plusieurs de ces marchés (Carte 2 p. 77) et j'inclurai au propos des données issues de ces relevés. Cependant, pour gagner en précision, il faudrait observer exactement la répartition de leurs types d'emplacements, afin de déterminer lesquels de ces marchés sont plus ou moins capitalisés, ou se rapprocheraient davantage d'espaces familiaux. Le cours du développement donnera l'occasion de revenir sur ces imprécisions.

⁶⁸ Le marché de Beccar se différencie aussi des autres par la présence d'un laboratoire de bromatologie qui permet de contrôler l'hygiène des produits, comme il est fait au Marché Central ou au Marché régional de La Plata.

Pour l'instant, plus que leurs caractéristiques familiales ou non, l'intérêt de ces marchés est de s'être maintenus *dans la durée* malgré les réorganisations de l'activité commerciale et leur localisation interstitielle. Autour des conditions et modalités de ce maintien, l'enjeu est triple : comprendre si leurs caractéristiques actuelles correspondent à leurs caractéristiques passées, analyser ce que les réorganisations du système d'approvisionnement auraient pu provoquer dans leur configuration interne et expliquer la présence différenciée des acteurs boliviens en leur sein.

c. Les marchés de gros boliviens, au plus près des zones de production

Enfin, gravitant autour du Marché Central et des marchés satellites, les marchés créés par la collectivité bolivienne constituent le troisième type de marchés à étudier.

Leur statut est variable car le terrain sur lequel a été bâtie la halle appartient :

- soit à des individus d'origine bolivienne regroupés en « coopérative » (Pilar, Moreno, Morón, Luján, Florencio Varela) ou « collectivité » (Escobar) avec l'accord et, parfois, l'aide de la municipalité ;
- soit à un acteur privé d'origine bolivienne (Marché Pancoche, à Escobar) ;
- soit à la municipalité (José C. Paz, Luján).

Dans le premier cas, chacun des membres est détenteur d'un ou plusieurs emplacements ; dans les deux autres cas, les commerçants louent un ou plusieurs emplacements.

L'organisation des marchés de gros boliviens est similaire à celle des moyens et petits marchés de gros traditionnels : les emplacements sont spécialisés dans les mêmes produits, avec quelques originalités, comme des emplacements où l'on vend de la laine ou des vêtements. On y retrouve aussi la diversité des acteurs, mais à une moindre échelle économique : on ne trouve pas de grande entreprise grossiste, ni de colporteurs nationaux. Au premier abord, la part des producteurs semble supérieure à celle des autres marchés de gros. Ainsi, ces marchés boliviens sont, de prime abord, inscrits dans le complexe étudié pour leurs dimensions réduites.

Ces « marchés de gros boliviens » se distinguent des autres pour plusieurs raisons :

- Ils sont situés dans les troisième et quatrième couronnes métropolitaines, près des espaces de production maraîchère et non près des centres de consommation.
- Leur distribution est asymétrique : tous sont situés dans la zone Nord ou la zone Ouest (mis à part le marché de Florencio Varela, dont l'existence n'est

plus confirmée), c'est-à-dire à l'opposé de la zone productive régionale la plus importante (la zone Sud).

- Leurs horaires diffèrent : seul le marché de la Collectivité bolivienne d'Escobar fonctionne de nuit, sur le modèle des marchés de gros traditionnels.
- Les commerçants sont presque tous boliviens ou d'origine bolivienne (à 95 % sur le marché de Pilar, suivant des relevés personnels).

Localisés en bordure de la tâche urbaine, les marchés de gros boliviens disposent de plus d'espace que les autres. Comme le Marché Central, ils se sont établis sur un périmètre délimité, à l'abri, *a priori*, de l'urbanisation qui affecte les espaces alentours.

Les marchés de la collectivité bolivienne sont centraux dans cette étude, car leurs caractéristiques semblent les intégrer pleinement au complexe familial de proximité. Mais ils apparaissent aussi incontournables pour trois raisons majeures :

- ils mettent en scène non seulement le maintien des espaces maraîchers mais surtout son développement (ils ajoutent neuf marchés au complexe, soit une augmentation de 65 % du nombre de marchés de gros) ;
- ils sont créés par les Boliviens et constituent donc des « laboratoires idéaux » pour observer l'impact de ces acteurs sur les dynamiques du complexe ;
- ils inversent la notion de proximité dans le ravitaillement de Buenos Aires, puisqu'elle n'est plus associée aux zones de consommation mais aux zones de production.

Ces éléments justifient d'autant plus la prise en compte de ces marchés et leur étude approfondie pour mener à bien cette recherche.

d. Une typologie justifiant les terrains d'étude

Qu'il s'agisse de l'organisation officielle, passée ou actuelle de l'approvisionnement, il apparaît important de garder un œil tout au long de ce travail sur le Marché Central, les marchés traditionnels et les marchés créés sous l'impulsion des Boliviens.

L'analyse des trois types de marchés permet de dresser un tableau comparatif avec les caractéristiques recensées jusqu'ici (Tableau 5), qui sera complété tout au long de cette étude. Ces éléments de cadrage justifient, au-delà des contacts établis, l'étude approfondie de deux marchés de types différents appartenant sans ambiguïté au complexe de proximité :

- *Le Marché de La Matanza* (noté 7 sur la Carte 8) est situé dans le *partido* de la Matanza, à 400 m de la ville-centre, à peine passée l'Avenue General Paz. Né en 1963, il fait partie des marchés satellites ayant survécu à l'ouverture du Marché Central et présente des dimensions moyennes (83 emplacements de 20 à 30 m²). Son maintien est doublement paradoxal, car il s'agit du marché le plus proche du Central *et* de la ville centre. C'est en ce sens qu'il m'intéresse : il offre un exemple pertinent pour analyser sur le temps long le maintien d'un marché traditionnel pourtant situé au cœur des pressions urbaines et du périmètre d'action du Central. De plus, puisque les trois quarts des commerçants y sont d'origine bolivienne, il permet d'étudier le rôle de ces acteurs dans son fonctionnement et dans ce maintien.
- *Le Marché de Pilar* (noté 17 sur la Carte 8), de son appellation officielle « *cooperativa dos de septiembre* », est situé dans le *partido* de Pilar, le long de la route 25, à environ 55 kilomètres de la ville-centre et cinq kilomètres de l'Autoroute 8 (qui débouche sur l'Accès Nord). Il est né en 2005 dans une zone emblématique des dynamiques de la troisième couronne septentrionale, traversée par l'activité maraîchère, les urbanisations fermées et spontanées (Encadré 4 p. 112 ; texte p. 115 ; Photographie 1 p. 117). Il fait partie des marchés de gros créés par les acteurs d'origine bolivienne, réunis ici sous forme de coopérative. Le Marché de Pilar est constitué d'une halle et de 158 petits emplacements (15 m²) ; 95 % de ses commerçants sont d'origine bolivienne. Ce marché offre un exemple percutant pour étudier le déploiement des espaces grossistes sous l'influence des Boliviens. Il invite à cerner les logiques de ce processus face au schéma d'organisation « traditionnel » et à l'histoire du ravitaillement de Buenos Aires.

Tableau 5 : Caractéristiques principales des trois types de marchés de gros de la RMBA

	MCBA	MARCHES SATELLITES	MARCHES BOLIVIENS
Date de création	1984	Antérieure à 1970	A partir de 1995
Entité à l'origine de la création / statut	Etat / établissement national	Acteur ou groupe d'acteurs / privé	Acteur isolé ou association d'acteurs d'origine bolivienne / privé
Situation	Tapiales, <i>partido</i> de La Matanza (proche de la zone de consommation)	Première couronne (proche de la zone de consommation)	Nord des troisième et quatrième couronnes (proche de la zone de production)
Position par rapport à la tâche urbaine	Grand périmètre de protection (foncier disponible en cas d'agrandissement)	Totalement insérés dans l'espace urbain	Insérés dans l'espace urbain (Morón) ou localisés au bord de la tâche urbaine (les autres)
Type de marchés	Deuxième génération	Première /deuxième génération	Troisième génération

Source : entretiens, 2006-2008. Conception et réalisation : Matías García, Julie Le Gall, 2008

Le nuage grossiste en présence est le fruit de plus d'un siècle d'histoire commerciale maraîchère, indissociable de l'histoire politico-économique argentine et de la croissance métropolitaine. Mais la création de nouveaux marchés par les Boliviens, tout comme leur visibilité sur les marchés traditionnels et les emplacements libres du Marché Central, laissent aussi supposer l'intervention de ces nouveaux acteurs dans les configurations actuelles du complexe maraîcher.

Le Tableau 5 présente à la fois des marchés très imbriqués dans les mailles urbaines et d'autres installés sur un périmètre non urbanisé ou en cours d'urbanisation. Paradoxalement, la partie grossiste du complexe se maintient et se développe malgré les pressions urbaines et les processus de centralisation. Elle semble même *protégée* grâce à une nouvelle appréhension de la proximité. La problématique à ce niveau ne concerne donc plus seulement *le maintien* des espaces maraîchers mais leur *multiplication*. Le déplacement des marchés de gros près des zones de culture (septentrionales) laisse aussi en point d'interrogation l'organisation des réseaux et des circulations qui traversent ce complexe reconfiguré (le quatrième carton de la Figure 9 p. 144, sans flèches internes, interroge ainsi les échanges actuels entre les nœuds maraîchers).

2. “*Una verdulería cada media cuadra*⁶⁹” : la multiplicité des espaces maraîchers détaillants

Après ce panorama des espaces maraîchers grossistes, il convient d'observer l'organisation des espaces détaillants. D'après G. E. Gutman [2000] : « *Le système de commercialisation des aliments rassemble une multiplicité de types et de formats de magasins, qui vont du typique kiosco⁷⁰ aux grandes chaînes d'hyper et de supermarchés, en passant par les traditionnels petits commerces de proximité (épiceries, marchands de fruits et légumes, boucheries, poissonneries, boulangeries, autres), minimarchés, libres-services et autres commerces.* » Comment et pourquoi le commerce de détail des fruits et légumes se maintient-il dans l'inventaire de ces points de vente ?

Cette sous-partie est construite en miroir de la précédente, puisqu'elle présentera d'abord l'hétérogénéité des espaces détaillants avant d'expliquer les logiques principales de leur organisation.

⁶⁹ Un marchand de légumes à chaque coin de rue.

⁷⁰ Le *kiosco* est un type de commerce alimentaire où l'on trouve un peu de tout pour manger sur le pouce (friandises, chips, sandwiches...), ainsi que des cigarettes, recharges de téléphones et autres petits besoins du quotidien. La diversité des articles proposés dépend de la taille du local, en général réduite. Les *kioscos* sont situés aux coins de rues et à proximité des arrêts de transport. Ils font partie du paysage quotidien des Argentins urbains (la version rurale serait l'*almacen* – le magasin).

2.1 Cinq types de commerces consacrés aux légumes

Buenos Aires présente un panel de points de vente des fruits et des légumes dont la diversité est unique en Argentine [Gutman, 1997]. Un recensement économique aurait été bienvenu pour connaître le nombre et le type de commerces des fruits et légumes, de même que leur participation au sein des commerces *de proximité* (boucheries, boulangeries, épiceries, quincaillerie, fleuristes...) et des commerces *alimentaires* (les précédents cités auxquels s'ajoutent les restaurants, *kioscos*, établissements de moyenne et grande distribution...). A défaut⁷¹, cette sous-partie propose une description des types de lieux où le Portène trouve ses légumes, établie suivant des relevés de terrain au sein de la ville-centre. Il y sera fait référence tout au long du développement. Comme pour leurs homologues grossistes, connaître l'organisation des espaces détaillants permet de mieux situer les dynamiques favorables au maintien du complexe maraîcher de proximité.

Deux catégories ressortent :

- soit les légumes ne constituent qu'un produit parmi d'autres : les commerces « diversifiés » comprennent les libres-services et les établissements de la moyenne et grande distribution ;
- soit les légumes et les fruits s'affichent comme les produits principaux : les commerces « spécialisés » se déclinent en *verdulerías* (magasins de primeurs), *ferias* (marchés au détail) et commerces de rue.

A ces catégories et à leurs subdivisions correspondent différents statuts (régularité, formalité), qualités de produits, superficies des locaux, types de clientèle, de relations client / commerçant, etc. repris par le Tableau 6.

a. Du Jumbo au Chinois d'en bas : les commerces diversifiés

Les établissements de la petite, moyenne et grande distribution proposent les légumes comme un produit parmi d'autres, en libre service dans des rayons spécialisés. En Argentine, les hypermarchés se nomment Carrefour, Jumbo, Disco,

⁷¹ Ces données semblent exister à l'échelle de la ville-centre, mais elles ne sont pas systématisées ni désagrégées. Elles regroupent les commerces alimentaires sans toujours distinguer les *verdulerías* : le Gouvernement de Buenos Aires a recensé environ 7 700 locaux commerciaux au sein de la ville-centre ; à l'échelle de l'Argentine, il a été recensé en 2003 86 900 établissements de vente au détail des aliments, tabac et boissons. Les statistiques désagrégées ne sont pas disponibles. De plus, comme l'éclairera la suite du propos, un grand nombre de ces *verdulerías* n'est pas officiellement enregistré dans l'activité économique portène. Enfin, connaître le nombre de *verdulerías* ne suffirait pas à évaluer l'importance du commerce au détail des fruits et légumes, car il existe d'autres types d'établissements qui en proposent. Ces précisions tempèrent l'absence de données « officielles », « publiques », au sujet des commerces maraîchers détaillants.

Coto... et se déclinent sous des tailles différentes, avec ou sans changement d'enseigne⁷² (Tableau 6). La Région métropolitaine présente la majeure concentration de super et d'hypermarchés du pays (c'est l'espace historique où ils se sont implantés) [Cicolella, 2000]. En 2009, on recensait dans la ville-centre 377 supermarchés et hypermarchés (soit 23 % du total des supermarchés en Argentine) affiliés à 69 chaînes différentes (sources : INDEC).

Les hypermarchés sont localisés principalement dans les grands centres commerciaux (« *shopping-centers* ») au sein des quartiers aisés de la ville-centre ou au croisement des autoroutes métropolitaines [Capron, 1999b ; Cicolella, 2000], comme l'expliquait l'Encadré 4 (p. 112). Les supermarchés et les minimarchés sont insérés dans les mailles du tissu urbain de la ville-centre, au bord des grandes avenues passantes. La taille du rayon « légumes », tout comme la qualité et les prix des produits varient suivant l'établissement (taille, public visé).

Il ne semble pas y avoir de spécificité argentine dans la vente des légumes au sein de ces établissements. Il suffit de retenir l'existence de ces points de ravitaillement, qui sont même très importants au sein de certaines périphéries.

Tableau 6 : Les points de vente alimentaire au détail à Buenos Aires (par ordre de taille décroissant)

Type	Superficie	Exemples	Type de vente des légumes
Hypermarché (<i>hipermercado</i>)	> 4000 m ²	Carrefour, Jumbo	Rayon en libre service
Supermarché (<i>supermercado</i>)	350-4000 m ²	Carrefour, Coto, Veá	Rayon en libre service
Libre-service (<i>autoservicio</i>)	< 350 m ² , moins de trois caisses	Día, libre-service chinois	Rayon en libre service ou rayon à part avec un vendeur (avec caisse séparée ou non)
Kiosco	2-30 m ²	24horas	Pas de légumes
Commerces spécialisés de proximité	20-50 m ²	Epicerie, boucherie, poissonnerie, boulangerie, magasin de fruits et légumes.	Légumes servis par un vendeur. Local spécialisé dans les légumes ou partagé avec un autre produit (vendeurs et caisses séparés)

Source : enquêtes de terrain, [Gutman, 1997]. Réalisation : Julie Le Gall - 2006.

Les *supermarchés* et *supérettes* tenus par des Chinois (ou acteurs d'origine chinoise) semblent plus intéressants à prendre en compte dans l'étude du complexe maraîcher (Planche-photo 4a et c). Ces établissements, appelés « libres-services et supermarchés des résidents Chinois », sont apparus au tournant des années 2000 et n'ont cessé de se développer, en particulier depuis la seconde moitié des années 2000. Selon la

⁷² Les supermarchés « Carrefour » sont la plupart du temps des anciens « Norte ». Le Groupe Carrefour a racheté le groupe et fait changer les enseignes depuis 2008 pour une meilleure visibilité. Les minimarchés « Día » (hard-discount) appartiennent aussi au groupe Carrefour.

CASRECH⁷³, il y aurait environ 3 200 établissements de ce type déclarés entre la ville-centre et le Grand Buenos Aires (soit 70 % du total argentin). On compte un tiers d'établissements en plus par rapport à 2006, ce qui laisse supposer une croissance continue depuis lors. Ces établissements présentent une superficie moyenne de 200 à 400 m² (avec deux à trois caisses) et emploient en moyenne deux personnes. Les dimensions et la gestion familiale des supérettes chinoises les rattachent au complexe maraîcher familial de Buenos Aires.

Ces supermarchés intègrent la vente des légumes de façon originale. Alors que l'ensemble de l'établissement est en libre service, la viande, les fruits et les légumes (et parfois la charcuterie et le fromage) sont vendus par un commerçant particulier dans la partie du supermarché dédiée à ces produits. La partie fruits et légumes est même souvent *détachée* du reste du supermarché : elle est située dans un angle aménagé à l'entrée du local ou au fond du local ; il n'est pas obligatoire de passer par la caisse pour régler ses achats (Planche-photo 4a et c). A cette division spatiale correspond une division des tâches : les Chinois gèrent la caisse et se chargent de l'ensemble des produits, exceptions faites de la boucherie, entre les mains d'un Argentin, et des fruits et légumes, entre celles d'un Bolivien (en général). Ce commerçant est soit indépendant (il gère ses achats au marché de gros), soit employé des gérants (qui s'occupent alors d'approvisionner les étals) Les caisses sont soit conjointes, soit séparées et les recettes ne sont pas toujours mises en commun⁷⁴.

Ces structures présentent donc un triple intérêt pour cette étude : tout d'abord, il s'agit d'établissements de création récente, qui témoignent donc d'un développement des commerces de proximité ; ensuite, ils présentent des dimensions réduites tout en se calquant sur les établissements de la grande distribution (on retrouve le décalage emplacements libres / emplacements des pavillons du Marché Central) ; enfin, son rayon fruits et légumes, aux mains des Boliviens, est indépendant spatialement et socialement et peut donc être considéré comme un point de vente individuel « en plus ». Les nouveaux acteurs semblent, une fois encore, associés à des espaces maraîchers de création récente.

⁷³ Selon la dénomination de l'entité administrative et juridique qui les regroupe et les représente : la CASRECH, *Cámara de Autoservicios y Supermercados Propiedad de Residentes Chinos de R.A* (www.casrech.com.ar)

⁷⁴ Ces éléments sont donnés à titre indicatif, car ils n'ont pas été corroborés par l'ensemble de mes entretiens : il s'avérerait délicat d'interroger les commerçants chinois et leurs employés / collègues du rayon fruits et légumes au sujet de la gestion financière de leur établissement.

Planche-photo 4 : Un aperçu des points de vente au détail des fruits et légumes (ville-centre)



a. Libre service chinois, Once

Au cœur du quartier commercial d'Once (on distingue à droite un magasin de lingerie en gros, typique de ce quartier), ce petit supermarché chinois (deux rayons) consacre son entrée aux fruits et légumes, vendus par une commerçante bolivienne.



b. Verdulería, Once

Le magasin est, comme son nom l'indique, réservé à la vente des fruits et légumes. On y trouve néanmoins un frigo avec des boissons en libre-service.



c. Supermarché chinois, Once.

Cet établissement est plus grand que le libre service de la photo a. ci-dessus (deux fois plus large, deux fois plus profond, pour le même nombre de caisses). La partie consacrée aux légumes est elle aussi plus importante (six rangées de caisses alignées à l'extérieur contre trois ci-dessus), mais elle présente les mêmes caractéristiques : à l'arrière-plan, on distingue derrière la grille l'angle réservé à ces produits, vendus à encore par une Bolivienne.



d. Verdulería mixte, Once.

Cet établissement est divisé entre une verdulería (« fruits et légumes, première qualité », troisième ligne de la devanture) et une boucherie (« boucherie, viande de bœuf », première et deuxième ligne de la devanture) :

b. Du local au trottoir, les commerces spécialisés

A côté des établissements « diversifiés », il existe trois types de commerces de proximité spécialisés dans les légumes. Là encore, les Boliviens sont très présents. Chaque type de commerce présente un intérêt différent pour cette étude.

▪ Les *verdulerías*, les commerces de proximité traditionnels

Les *verdulerías*, magasins de primeurs, sont les descendantes du commerce traditionnel de proximité. Il s'agit de locaux commerciaux dédiés à la vente des fruits et des légumes, dont la taille varie de 20 à 50 m². Je distingue trois types de *verdulerías* :

- Les « *verdulerías* marquées » : elles appartiennent à un réseau et portent le même nom (*la frutería*, par exemple). Elles sont de taille importante, présentent une devanture reconnaissable, sont approvisionnées tous les jours. Le locataire ou propriétaire du local diffère du commerçant, chargé de la gestion de la franchise.
- Les « *verdulerías* indépendantes » : le locataire ou propriétaire du local est le commerçant (Planche-photo 4b). Il existe une très grande diversité de ce type de *verdulerías* : avec ou sans enseignes, de dimensions variées, disposant de produits de diverses qualités...
- Les « *verdulerías* partagées » : un même local est partagé avec un autre commerce de proximité, comme une boucherie ou une poissonnerie (Planche-photo 4d). Leur taille est généralement réduite. Ce type de *verdulerías* se rapproche des supérettes chinoises, au sens où les commerçants travaillent de façon indépendante.

L'activité commerciale des *verdulerías* indépendantes et partagées présente généralement des dimensions réduites et c'est en leur sein que l'on retrouve les commerçants d'origine bolivienne. Les *verdulerías* marquées que j'ai pu visiter étaient toutes tenues par des commerçants argentins, qui ont parfois précisé leur origine italienne. Les premières dominent : le commerce de proximité en fruits et légumes est surtout constitué d'établissements de petites dimensions, à l'animation desquels participent activement les Boliviens.

Le nombre total de *verdulerías* à l'échelle de la ville-centre ou de la région reste inconnu (cf note 71 p.157). Mais en s'appuyant sur les propos de G. Capron, qui déclare que les commerces de proximité demeurent des « piliers de la sociabilité et de la culture argentine » [Capron, 1999b], on peut supposer que la distribution des *verdulerías* prend la forme d'une nébuleuse de points répartis selon la population de la métropole. La carte la plus adéquate pour repérer les commerces et l'évolution de

leur distribution serait sans doute celle de la tâche urbaine (Carte 3 p. 90 ; Annexe 4 p. 670). Plus la métropole est dense, plus elle abriterait de commerces de détail.

Quelques nuances viendraient expliquer les différences de densité dans la distribution des *verdulerías* :

- *La fonction du quartier* : on trouvera plus de *verdulerías* dans un quartier résidentiel (Palermo) que dans un quartier spécialisé dans le commerce en gros de tous types (Once) ou dans un quartier d'affaire (pour la localisation des quartiers, cf Carte 2 p. 77).
- *Le niveau social des habitants* : comme le poids des légumes dans la diète quotidienne augmente avec le niveau des revenus [Brunel, 2008 ; Charvet, 2008], la densité des *verdulerías* pourrait s'élever des quartiers populaires vers les quartiers de classes moyennes.
- *Le degré « d'installation » du quartier* : l'appellation *verdulería* implique un local : l'implantation de ces commerces serait peut-être limitée dans les quartiers les moins consolidés. Là, la vente des légumes se ferait à domicile ou de façon ambulante. Ainsi, lors d'un programme de recherche antérieur [Cortès, 2001 ; Sassone, 2002b], un entretien a été réalisé auprès d'une Bolivienne vendeuse de fruits et légumes à son domicile, dans la localité de LaFerrere (partido de *La Matanza*, qui présente de nombreux quartiers « informels » - *villas, asentamientos* [Svetlitz De Nemirovsky, 2004]).

Ces critères sont susceptibles de s'entremêler : les quartiers centraux, aisés, résidentiels, commerciaux, constitueraient des points de haute concentration des *verdulerías*, tandis que des quartiers les plus précaires de la périphérie accèderaient aux légumes de façon plus confidentielle ou à travers d'autres types de commerces. Ces critères sont fournis ici sous le mode de l'hypothèse : la seule géographie des commerces de détail mériterait une étude complémentaire.

Les *verdulerías* correspondent structurellement aux marchés de gros traditionnels : ces point de vente, tout en changeant de propriétaires et de répartition, témoignent de la continuité dans l'approvisionnement de proximité en fruits et légumes. L'évolution de leurs caractéristiques est donc un bon indicateur de celle des espaces maraîchers.

▪ **Les *ferias* itinérantes, des marchés de proximité tous publics**

Face à ces points de vente fixes, on trouve des commerces ambulants « installés » au sein de marchés itinérants : les *ferias itinerantes*. Ces derniers dépendent du gouvernement de la Ville autonome de Buenos Aires et regroupent tous les types de commerces de proximité. Une étude précise de ces lieux a été menée par L. Brassamin [Brassamin, 2010] dont sont issus tous les renseignements qui les

concernent. Je n'ai fait, de mon côté, que de simples visites de reconnaissance. Toutes les citations de cette sous-partie sont extraites de son mémoire de Master 2.

L'auteur distingue deux types de marchés municipaux circulant dans la ville-centre (Carte 10) :

- Les *Ferias Itinerantes de Abastecimiento Barrial (FIAB)* – marchés itinérants chargés de l'approvisionnement à l'échelle d'un quartier (on en compte douze). Leurs membres doivent posséder un « trailer » : « *une remorque servant à la présentation et au transport des marchandises, devant être peint en orange et blanc.* » (Photographie 4)
- les *Ferias Itinerantes de Interes Social (FIIS)* – marchés itinérants d'intérêt social (au nombre de trois). La FIIS n°1 est située à Lugano, la n°2 est localisée autour du *Parque Centenario*, la n°3, dont la reconnaissance est remise en question, se tient entre la gare de Retiro et la Villa 31.

Chaque *feria* est composée d'un « train », qui désigne « *l'ensemble des stands parcourant les mêmes itinéraires hebdomadaires, disposés côte à côte* ». Le « train » circule du mardi au dimanche de 8h à 14h. Les titulaires des stands doivent habiter la ville-centre. Ces *ferias* proposent des fruits et légumes parmi un ensemble de produits quotidiens⁷⁵.

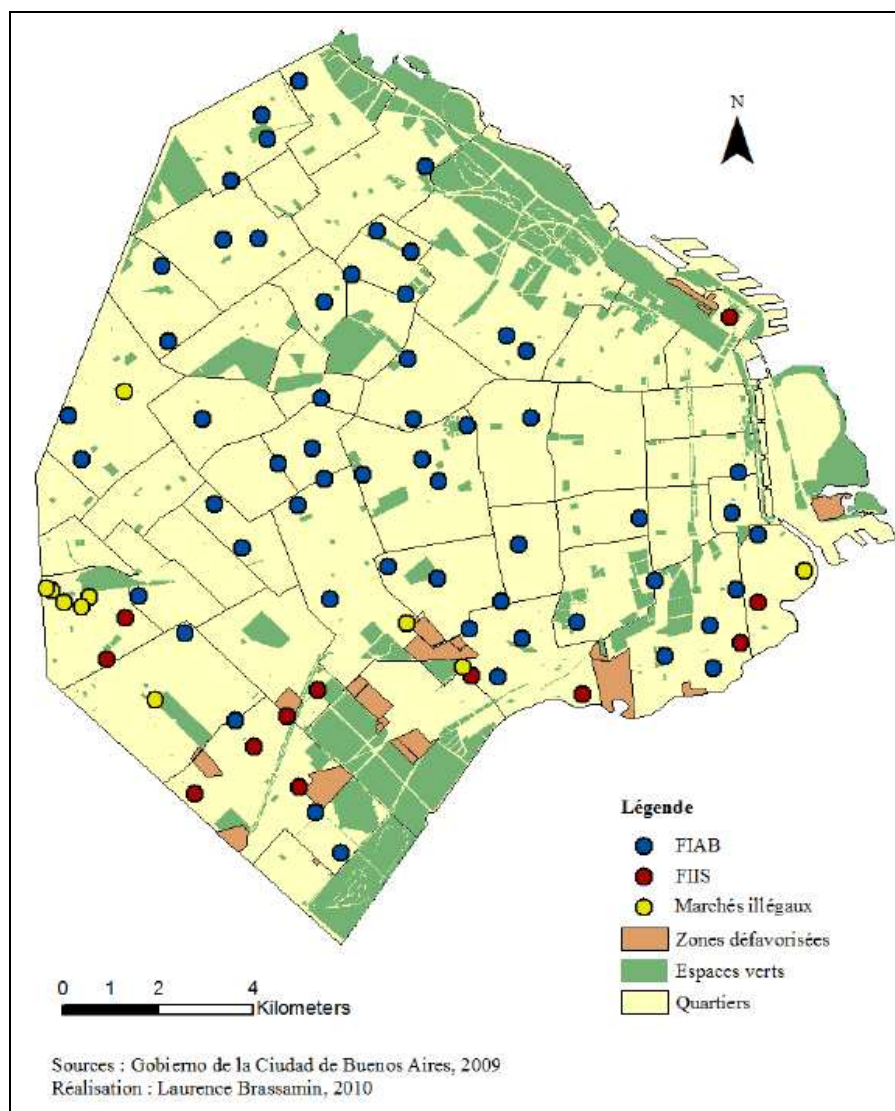
Les marchés illégaux forment un troisième type de *ferias* : ils sont situés principalement dans la zone Sud, tel le Marché de Bonorino. Ce sont des grands marchés informels où les commerces de fruits et légumes sont perdus parmi d'autres produits alimentaires et, surtout, non alimentaires (vêtements, bazar).

La Carte 10 montre une répartition uniforme des *ferias* dans l'ensemble de la ville-centre, avec un léger déséquilibre au sein de la zone Sud :

- La géographie des FIIS reprend celle des zones défavorisées de Buenos Aires : « *Ces marchés sont aussi des espaces d'échanges commerciaux et participent, à une échelle symbolique, à un dynamisme économique dans ces zones traditionnellement délaissées.* »
- La répartition des FIAB rompt la division habituelle Nord / Sud de l'espace métropolitain.

⁷⁵ Produits vendus : viande, produits fermiers, poisson et coquillages frais et/ou congelés, produits alternatifs biologiques, produits laitiers, charcuterie, pâtes fraîches, pains et pâtisseries, épices et aromates, céréales, conserves, articles de nettoyage et de bazar, plantes, habits. Le gouvernement municipal autorise aussi la vente des bijoux, des parfums, de la maroquinerie, des chaussures, des jouets, des articles de librairie.

Carte 10 : Distribution des marchés itinérants dans la Ville autonome de Buenos Aires



Photographie 4 : Un « wagon » d'une FIAB spécialisé dans les fruits et légumes (zone Sud)



La photographie présente l'arrière du stand dédié aux fruits et légumes (on distingue à droite le dos des cageots). Le « wagon » constitue l'équipement obligatoire des commerçants des FIABs. Il est peint aux couleurs de la ville-centre (on lit à droite « GobBsAs » : une abréviation pour Gouvernement de Buenos Aires). A partir de ce wagon, chaque commerçant déploie ou non un auvent, en fonction des marchandises vendues.

- Les marchés informels sont concentrés dans la zone Sud, « *notamment dans le quartier de Liniers.* »

Même si elles ne sont pas centrales dans cette recherche, les *ferias* attestent l'hétérogénéité et la densité des commerces maraîchers à Buenos Aires. Les trois types de marchés montrent que l'absence de *verdulerías* dans certains quartiers est palliée par l'introduction de nouvelles structures commerciales (comme les FIIS dans les quartiers défavorisés). Dans les quartiers déjà bien achalandés (zone Nord), les « trains » multiplient le nombre d'établissements détaillants, le jour de la semaine où ils s'installent. Les *ferias* participent donc à un développement des espaces maraîchers.

Enfin, les stands sont tenus par une ou deux personnes, tout au plus. Les données de la Ville de Buenos Aires ont permis d'évaluer la part des étrangers au sein des commerçants. L. Brassamin calcule que « *près de 24 % des titulaires des FIAB et 56 % des titulaires des FIIS sont d'origine étrangère* ». Parmi ces étrangers, les entretiens de l'auteure lui font dire « *qu'au moins 80 % voire 90 % sont d'origine bolivienne* ». Les visites au sein de deux marchés itinérants ont corroboré ces données : les « wagons » consacrés à la vente des fruits et légumes étaient tous tenus par une personne d'origine bolivienne. Ces chiffres témoignent de l'omniprésence bolivienne en certains points de l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires.

▪ « La Bolivienne du coin », un commerce de rue

Tout comme les Portènes vont se ravitailler ponctuellement « au Chinois d'en bas », ils se rendent pour leurs légumes « chez la Bolivienne du coin » : les commerces de rue constituent le dernier type de point de vente du complexe maraîcher. Ils sont toujours tenus par une femme d'origine bolivienne, située à même le trottoir. Les produits sont disposés dans des sacs ou dans des cartons ; leur diversité dépend des commerçantes : au minimum des petits sachets d'épices et d'aromates, des citrons, des barquettes de légumes prédécoupés (pour la soupe, pour la salade) ; au maximum une dizaine de variétés de légumes et deux ou trois variétés de fruits. On trouvera toujours, parmi ces légumes, des laitues, des tomates, des carottes ; et parmi les fruits, des bananes, des pommes, autrement dit, les incontournables de l'assiette argentine.

Il est impossible de recenser le nombre exact de commerces de ce type et de cartographier leur localisation. Néanmoins, on observe une récurrence : les emplacements de rue sont situés à l'entrée ou à moins d'une rue d'un supermarché. Ces commerces font donc *doublon* avec un lieu de vente où l'on trouve aussi des légumes : ils se surimposent à l'organisation spatiale du commerce de détail.

A l'échelle de la ville-centre, mes parcours ont permis d'observer ces commerces dans de nombreux quartiers (Carte 2 p. 77) : ils semblent plus fréquents dans les

quartiers résidentiels aisés (qui concentrent aussi la majorité des supermarchés)⁷⁶. A l'échelle régionale, l'étude ne permet pas de dresser de généralités, mais des emplacements similaires s'observent dans les centres urbains de la périphérie, comme à Pilar. En dehors de la Ville de Buenos Aires et des centres-ville périphériques, les Boliviennes pratiquent le même commerce, mais de façon ambulante (elles se déplacent avec un petit chariot). Comme les *ferias*, ces commerces de la toute proximité pourraient servir à combler les creux où la densité des *verdulerías* est faible.

Les commerces de rue *fixes* sont arrivés avec les Boliviens dans les années 1980, comme on l'analysera par la suite. Les commerces de rue *ambulants* existaient auparavant, mais sous d'autres formes. Ces espaces détaillants viennent ainsi s'ajouter au tissu commercial existant et reconfigurent les structures passées. Comme les marchés de gros boliviens, les commerces de rue offrent un angle de vue intéressant pour suivre les évolutions du complexe liées à la présence bolivienne.

c. La cohabitation de ces établissements à l'échelle micro-locale

Si la partie grossiste du complexe maraîcher ressemblait à un nuage de points, sa partie détaillante s'apparenterait à une nébuleuse : sa dispersion et sa multiplicité sont bien supérieures. Or, cette multiplicité n'est pas uniquement régionale : les cinq types de commerces de fruits et légumes (grande distribution, supérette chinoise, *verdulería*, *feria*, commerce de rue) *cohabitent* à très grande échelle. Ces premières descriptions offrent donc un aperçu de l'hétérogénéité des commerces de fruits et légumes de proximité.

En ce sens, l'observation de quelques rues s'est avérée suffisante pour collecter des données qui croisaient les diverses logiques commerciales. Les trois rues des deux quartiers étudiés recèlent la totalité des établissements présentés, exception faite des *ferias*. Je ne précise pas volontairement le nom des rues parcourues.

- Les rues du quartier de Palermo, quartier de classes moyennes aisées, présentaient une majorité de supermarchés sous enseigne, de *verdulerías* et de commerces de rue. Une partie du quartier, vers l'Avenue Santa Fe, était plus commerciale et voyait la densité des supermarchés et des commerces de rue augmenter, tandis que la partie plus résidentielle était surtout maillée par des *verdulerías* non partagées. Entre 2006 et 2009, de nombreux supermarchés chinois se sont implantés dans ce quartier, diversifiant ainsi le panel des établissements visités au cours de mon premier terrain.

⁷⁶ Je dispose de très peu de photos de ces commerces car les vendeuses étaient particulièrement méfiantes. Le développement permettra de mieux décrire ce type d'emplacements.

- *Les rues du quartier de Once*, quartier de classes moyennes plus populaires, déployaient un autre panel. Une partie du quartier (vers l'Ouest) est caractérisée par la vente en gros de tous types d'articles (la rue du *jean*, la rue du jouet pour enfants, la rue des appareils électroniques...). Là, les seuls commerces de fruits et légumes étaient insérés dans des supermarchés chinois difficilement repérables entre la succession des enseignes Planchephoto 4a p. 160). Une autre partie du quartier (vers l'Est et vers Balvanera) apparaît plus résidentielle : les supérettes chinoises et les *verdulerías* (partagées, en majorité) dominaient. En sortant du centre du quartier, un détour vers les grandes avenues Rivadavia et Corrientes permettait de rencontrer des supermarchés sous enseigne et des commerces de rue. Entre 2008 et 2009, de nouvelles supérettes chinoises se sont également implantées.

Dans les deux quartiers, les Boliviens représentaient plus des trois quarts des personnes interrogées : ces relevés confirment leur forte participation à l'activité détaillante, comme précédemment dans l'activité grossiste. Les deux quartiers semblent aussi représentatifs d'une hétérogénéité *croissante* des commerces de détail. Les évolutions d'un terrain à l'autre montrent la vivacité de l'activité commerciale de Buenos Aires : comme pour le commerce grossiste, on n'observe pas seulement le maintien des espaces détaillants de proximité, mais leur développement et l'émergence de nouvelles configurations. Or, cette situation paraît tout à fait originale par rapport aux évolutions du commerce de détail argentin.

2.2 La multiplication des points de vente : « l'exception légumes » ?

Une enquête de l'INDEC indiquait qu'en 1996/97, les foyers dépensaient 73 % de leur budget alloué aux fruits et légumes dans des commerces traditionnels, contre 23 % au sein des super et hypermarchés. Ces chiffres sont anciens, mais d'autres enquêtes plus récentes viendraient les confirmer : les fruits et légumes sont épargnés par le processus de concentration qui affecte le commerce de détail [Gutman, 2000]. Comment expliquer ce maintien malgré l'émergence de nouveaux lieux de vente et de nouveaux modes de consommation ?

a. Une réponse à l'hétérogénéité sociale argentine

D'après des discussions auprès des Portènes de plus de cinquante ans, le consommateur achetait traditionnellement ses légumes sous trois formes principales : dans une *verdulería* de son quartier résidentiel ou proche de son lieu de travail, au sein d'une *feria* ou à un marchand ambulant qui passait avec sa charrette dans le quartier. Deux éléments caractérisaient ces commerces : leur dimension familiale [Di Nucci, 2008] ; la relation personnelle établie entre le commerçant et son

client. Aucune de ces trois structures n'a disparu à Buenos Aires. C'est au cours des années 1990 que sont venus s'ajouter d'autres établissements de vente au détail.

▪ L'ère de la grande distribution : la multiplication des espaces détaillants

En Argentine, le commerce alimentaire de détail est caractérisé par sa tendance à la concentration, voire hyperconcentration : au cours des années 1980 et 1990, il a subi une forte restructuration, dont le tournant le plus visible est l'expansion des hyper et supermarchés [Gutman, 1997] [Cicoella, 2000 ; Di Nucci, 2008]. Au début des années 1970, plus de 80 % des ventes alimentaires au détail étaient réalisées dans des commerces traditionnels contre 20 % en 2000 ; à l'inverse, la participation des supermarchés et hypermarchés au commerce des aliments passa de 27 % en 1984 à près de 60 % en 2000 [Gutman, 2000]⁷⁷.

Le système de commercialisation des produits alimentaires s'est concentré en trois étapes, au gré de l'implantation du secteur de la grande distribution. On peut reprendre les propos de G. E. Gutman [Gutman, 1997 ; 2002] :

- Dans les années 1970, quelques supermarchés s'implantèrent, sans grand succès. La vente des aliments s'appuyait sur les commerces spécialisés. Le tournant eut lieu dans les années 1980 avec l'arrivée des grandes firmes internationales de la distribution : Carrefour, Jumbo, Makro. *« Elles provoquent une véritable rupture avec le système de commercialisation précédent, encouragent une forte concentration des canaux de commercialisation, la faillite et disparition de nombreux petits commerces et la modernisation des chaînes de supermarchés nationales, des libres-services et des quelques commerces traditionnels. »* [Gutman, 1997] L'expansion de la grande distribution s'interrompt au moment de l'hyperinflation (fin des années 1980).
- Entre 1990 et 1994, s'ouvrit une période de forte concurrence entre les entreprises, appelée « guerre des prix » entre les chaînes d'hyper et de supermarchés.
- A partir de 1994, une nouvelle vague d'expansion des établissements de la grande distribution commença, *« stimulée par les incitations de la nouvelle régulation interne, la formation du Mercosur et l'internationalisation accélérée des entreprises américaines et européennes de la distribution »*. [Gutman, 1997]

Ces transformations sont directement imputables aux évolutions économiques de l'Argentine, mais le schéma d'implantation de la grande distribution est comparable à celui des autres métropoles latino-américaines (Caracas, México, Santiago, Sao

⁷⁷ Les données sont à prendre avec certaines réserves. Devant le peu de données disponibles, M.-L. Viteri et G. Ghezán ont fondé leurs principales réflexions sur des entretiens auprès des acteurs de la grande distribution [Viteri *et al.*, 2000]

Paulo, Rio de Janeiro) [Cicolella, 1999]. Elles correspondent aux pressions économiques métropolitaines décrites au sujet des espaces productifs, appliquées aux espaces commerciaux.

Paradoxalement, cette modernisation des structures commerciales à Buenos Aires a eu peu d'impacts sur la distribution des fruits et légumes. Un rapport statistique à destination du Gouvernement de la ville souligne en 2009 la faible croissance des ventes dans les supermarchés depuis le mois de décembre 2008 et explique : « *De tels résultats sont probablement le fruit d'un changement de consommation vers des produits plus basiques, d'un processus de report des clients vers des lignes ou des marques plus économiques, ainsi que de la perte de clients à la faveur des commerces de proximité.* » [Cedem et al., 2010].

Et, de façon spécifique au secteur maraîcher : selon l'INDEC (2009), d'une part, les ventes des supermarchés montrent une participation *faible et stable* des fruits et légumes aux ventes totales entre 2004 et 2009 (autour de 4 %) ; d'autre part, l'augmentation du volume des ventes des fruits et légumes correspond à *la moyenne* de tous les autres produits (les ventes ont été multipliées par 2,4 %)⁷⁸. Il n'y aurait donc pas d'engouement pour acheter ses légumes au supermarché. Les projets du groupe Carrefour viennent confirmer ces tendances : il souhaite implanter des minimarchés de superficie inférieure à 300 m² qui « *offriront une diversité de 3 000 produits (contre 80 000 dans les hypermarchés) parmi lesquels on ne trouvera ni viande, ni fruits, ni légumes* ».

L'arrivée de la grande distribution a eu plus de conséquences chez les producteurs, puisqu'elle a créé de nouveaux circuits parallèles à l'approvisionnement traditionnel et centralisé de Buenos Aires et a ainsi modifié les débouchés des exploitations [Bifaretti et al., 1997b ; Mierez et al., 2008 ; Viteri et Ghezán, 2000]. L'implantation des super et hypermarchés a finalement touché davantage la partie productive du complexe maraîcher que sa partie commerciale, où les nouvelles formes de distribution se sont surimposées à celles qui préexistaient sans les faire disparaître.

▪ Le rôle social des commerces de proximité

Dès lors, comment justifier ces pratiques favorables aux commerces de proximité ? P. Cicolella écrit [Cicolella, 2000] : « *L'impact de la modernisation du commerce détaillant, et en particulier l'implantation des supermarchés, tend à contribuer à la fois à la globalisation*

⁷⁸ Ces derniers chiffres ne sont pas les plus significatifs : l'augmentation des ventes (en pesos) durant la période donnée pourrait provenir de l'inflation et non d'une augmentation du volume vendu (le constat est le même pour les autres produits : viande, produits lactés...).

et la dualisation de l'espace urbain de la RMBA, car il contribue à définir de nouveaux scénarios métropolitains, il produit de nouvelles formes de tissu urbain qui entrent en concurrence avec le tissu original et le fracturent, en isolant des enclaves de pauvreté. » Durant les années 1990, la population des *villas miserias* a connu une augmentation de 65 %. Les nécessités de base ne sont pas satisfaites pour un sixième des foyers argentins (Recensement 2001)⁷⁹ et les données de la pauvreté plaçaient en 2003 plus de la moitié de la population de la RMBA sous le seuil de pauvreté. Malgré la reprise, les disparités sociales demeurent.

Dix ans auparavant, R. Green [1996] explique par ces mêmes disparités l'évolution de la distribution alimentaire en Argentine : « *les formes modernes de distribution seront nécessairement développées parallèlement aux formes traditionnelles de commerce de détail, adaptées à la réalité sociale complexe de l'Amérique latine* ». L'hétérogénéité sociale du pays et de la Région métropolitaine justifierait l'hétérogénéité de l'offre commerciale. G. Capron [1999b] projette ces remarques sur le plan spatial : la capitale, équipée en équipements de proximité, s'oppose à la zone suburbaine, où les hypermarchés fleurissent ; mais au sein de la zone périphérique, les quartiers défavorisés sont desservis « *par des commerces traditionnels et des kioscos* », alors que les quartiers de classes moyennes et hautes s'approvisionnent en grande surface.

L'historique des deux types de *ferias* itinérantes illustrent ainsi l'importance des logiques sociales dans le maintien et le développement des commerces de proximité [Brassamin, 2010] :

- Les FIAB (destinées à l'approvisionnement de quartier) sont des héritières des *ferias francas*, les marchés municipaux créés en 1911 par l'intendant de la ville. Leur nombre s'est accru au cours du XXe siècle : on en comptait soixante-dix-sept à la veille de la dictature. Après une interdiction de fonctionnement (1977-1983), sept *ferias francas* reprirent leur trajet en 1989, normalisées en 2002 avec la création des FIAB (et des « trains »). Leur rôle dans le commerce de proximité explique qu'elles aient survécu aux différentes périodes politiques argentines. Mais leur rôle social explique aussi leur maintien : les *ferias* présentent des prix environ 20 % moins chers que les autres commerces de détail. La réorganisation de 2002 visait en particulier à garantir ces prix, sans perte de qualité.

⁷⁹ « *necesidades básicas insatisfechas (NBI)* » : les foyers avec NBI présentent au moins l'une des caractéristiques suivantes : plus de trois personnes par pièce, habitation précaire, absence de toilettes, non scolarisation d'au moins un enfant en âge d'aller à l'école, quatre personnes à charge pour un actif, faible niveau d'éducation du chef de famille. Le calcul des NBI prend aussi en compte la couverture sociale médicale, le raccordement à l'eau et au téléphone (fixe ou portable), le matériel du sol de la maison (en terre). Source : INDEC.

- Les FIIS sont « *une création récente issue de l'organisation des villeros et de négociations avec les pouvoirs publics* ». Ces marchés répondent à une politique d'approvisionnement et d'insertion professionnelle des habitants des *villas miserias* (bidonvilles) (Décret n°1084) : leurs commerçants habitent à côté ou au sein des *villas*. Ces marchés ont vu le jour suite à l'initiative des habitants qui vendaient dans la rue, mais sans autorisation. Lasse des répressions policières, une partie d'entre eux s'est organisée et a réussi à négocier un statut auprès du gouvernement urbain. Les FIIS ont donc, comme les FIAB, une fonction de proximité, mais cherchent à pallier l'absence d'un tissu commercial de base dont souffrent les quartiers les plus défavorisés.

Cette dynamique traduit une forte demande de commerces de proximité, même si au total, « *la vente sur les marchés municipaux itinérants couvre à peine l'équivalent des ventes d'un grand supermarché* » [Brassamin, 2010]. Le développement de nouveaux commerces de proximité émanerait donc d'une demande sociale et alimentaire : les *ferias* sont reconnues pour les prix, la fraîcheur et la qualité de leurs produits.

La récession à partir de 1998 et la crise de 2001 n'ont fait qu'aggraver le creusement des inégalités sociales régionales : sans doute ont-elles encouragé les alternatives aux modes de distribution commerciale urbaine, y compris pour les légumes.

Cependant, si l'hétérogénéité sociale explique la multiplicité des commerces de fruits et légumes, elle ne suffit pas à justifier leur concentration limitée par rapport aux autres commerces alimentaires. Pourquoi existe-il une exception pour les légumes ?

b. Des changements de paradigme chez les consommateurs

Le maintien d'un tissu serré de commerces de proximité malgré la concurrence de la grande distribution pourrait aussi venir d'une évolution des mentalités chez les consommateurs. Ces derniers ont commencé à se tourner vers une alimentation de qualité : pour les légumes, la qualité est liée à la fraîcheur des produits et se manifeste par leur aspect et leur goût. Ce choix de la qualité n'est pas partagé par tous les habitants : il est le marqueur d'une population instruite, disposant de revenus stables et suffisants. C'est donc au sein des quartiers les plus favorisés de la métropole que cette logique s'applique.

Or, au sein de la ville-centre, la qualité est associée aux commerces de proximité : les *verdulerías* et les commerçantes de rue bénéficient d'une image positive. Les pratiques des habitants de Buenos Aires, observées durant les terrains d'étude pour les classes moyennes, permettent d'émettre quelques hypothèses. Les circuits de

ravitaillement sont les suivants : les fruits et légumes seraient achetés, comme la viande et le pain, après un passage par le super ou l'hypermarché (réservés aux denrées de base et aux produits d'entretiens). Au sein des périphéries (au moins dans la troisième couronne), la situation diffère légèrement : la qualité est liée aux nouveaux modes de consommation, si bien que les populations s'approvisionneraient davantage au sein des centres commerciaux (et donc au supermarché), y compris pour les légumes.

L'orientation des consommateurs vers la qualité a une double origine :

- En standardisant leurs étals dans les années 1990, les supermarchés ont participé à une amélioration de la qualité visuelle des légumes. Par effet d'entraînement, les légumes de troisième ou quatrième catégories ont quasiment disparu des exploitations et des assiettes des consommateurs. La parité peso / dollar a aussi favorisé, au même moment, l'accès à une alimentation de meilleure qualité [Lopez Gareri, 2005].
- La population argentine est touchée par les thématiques alimentaires au même titre que les pays développés ou émergents : elle diversifie et améliore son alimentation au fur et à mesure de l'amélioration de son niveau de vie.

Les légumes profitent de ces nouvelles orientations, et avec eux, les commerces au détail, qui semblent se maintenir sans difficultés dans l'offre locale, quel que soit le quartier. Comme le signalait un commerçant du marché de La Matanza interrogé au sujet de la crise de 2001 et de ses conséquences économiques au sein du marché : *« C'était peut-être la crise, mais les gens ne s'arrêtent jamais de manger. Il y a eu moins de mouvements, moins de ventes, parce qu'il y avait moins d'argent. Mais il y en avait toujours un peu. »* Les fluctuations économiques argentines influencent donc le volume des produits vendus mais ne « détricotent pas » le tissu serré des points de vente.

Ainsi, les espaces maraîchers détaillants présentent les mêmes particularités que leurs homologues grossistes :

- Les structures des commerces historiques –*verdulerías*, *ferias* ou marchés ambulants, et vente de rue ambulante ou fixe- se sont maintenues.
- Les Boliviens ont investi ce type de commerces traditionnels, ont créé leurs propres structures (les commerces de rue) et se sont fait une place dans les lieux de vente les plus récents (les supermarchés chinois).

La dispersion des espaces détaillants a accompagné la croissance métropolitaine au fur et à mesure de son développement. Mais elle résulte surtout d'une hétérogénéisation des structures commerciales, en réponse à l'augmentation des disparités sociales métropolitaines. En ce sens, la cohabitation des structures au sein

d'un même quartier interroge : les écarts se creuseraient très localement et non seulement à l'échelle régionale. L'analyse des commerces de détail de fruits et légumes apparaît donc indissociable des évolutions sociales métropolitaines.

Conclusion du Chapitre 2

Les espaces maraîchers commerciaux du complexe de proximité ne font pas que se maintenir : ils se maintiennent *et* se multiplient au sein de la Région métropolitaine. Aujourd'hui, ils sont plus nombreux, plus hétérogènes et plus dispersés qu'il y a trente ans, alors même qu'à l'échelle de la Nation, les décisions politiques (marchés de gros) et les choix économiques (commerces au détail) annonçaient leur centralisation, leur concentration et donc, la disparition de la majorité d'entre eux.

Le système actuel d'approvisionnement en légumes de Buenos Aires résulte de la création de nouveaux établissements commerciaux sans disparition des structures précédentes. Il prend, par conséquence, la forme d'un nuage de points de vente en gros, d'une nébuleuse de points de vente au détail. Les espaces historiques se voient enserrés dans les mailles de la trame urbaine ; les nouveaux espaces se superposent à ces mailles ou s'y intercalent, contribuant à densifier ou à étendre le tissu commercial de la capitale argentine.

De façon tout à fait surprenante au sein des dynamiques métropolitaines, ce sont les espaces « de dimensions réduites » et / ou les moins « formels » qui se multiplient (le propos donnera l'occasion de revenir sur ces termes). Or, les acteurs d'origine bolivienne y sont particulièrement représentés, de façon encore plus marquée qu'au niveau des zones de production. Dès lors, ce chapitre laisse en point d'interrogation le rôle des Boliviens non seulement dans le maintien, mais aussi dans la création et le déploiement de nouvelles structures maraîchères régionales.

La surimposition spatiale de lieux de vente d'époques diverses fait hésiter entre plusieurs couples de termes : y aurait-il, au niveau commercial, une cohabitation entre espaces « anciens et nouveaux » ? « traditionnels et modernes » ? « formels et informels » ? A ce stade de la réflexion, seul le premier semble satisfaisant, car il décrit de façon neutre les évolutions de la carte commerciale de Buenos Aires. Mais les deux autres couples invitent à réfléchir à l'échelle interne des différents points de vente, pour essayer de comprendre ce qui, dans le complexe maraîcher, relève de l'héritage ou d'autres dynamiques.

La description des deux îles maraîchères et des nuages de points de vente de légumes a mis en lumière les évolutions *spatiales* du complexe maraîcher et une certaine hégémonie des Boliviens. Cette approche a montré que le maintien du complexe est étroitement lié aux processus démographiques, politiques et économiques de la métropole. Mais ces derniers joueraient plutôt en faveur d'une concentration des espaces maraîchers et d'une compression du complexe (y compris sur ses marges), ce qui ne s'accorde pas avec les évolutions décrites. En ce sens, il apparaît nécessaire d'explorer d'autres pistes et de s'attacher en particulier aux dynamiques sociales du complexe, sans lesquelles on ne peut comprendre ni la présence des acteurs d'origine bolivienne, ni l'influence qu'ils pourraient exercer dans le cadre de ces processus.

Chapitre III

DES MIGRANTS AU SERVICE DE L'ACTIVITE MARAICHERE

Les deux chapitres antérieurs ont mis en évidence le maintien et surtout la multiplication des exploitations, des marchés de gros et des lieux de vente au détail au long des trente dernières années. Ce (re)déploiement des espaces maraîchers s'est montré particulièrement vif depuis la fin des années 1990 et a surtout profité aux plus petits établissements maraîchers.

Pourtant, à la fin des années 1980, l'activité maraîchère était touchée par une crise sociale majeure :

- Comme l'expliquait le premier chapitre, le vieillissement des anciens producteurs s'opérait sans reprise systématique des terres par leurs enfants [Benencia, 1997a]. La conjoncture ne les encourageait pas à rester dans le secteur maraîcher et seuls les producteurs en capacité de se moderniser et de proposer à leurs descendants une exploitation rentable pouvaient rester en activité.
- De même, l'ouverture du Marché Central et la fermeture des marchés de gros centraux et périphériques avait déstabilisé le milieu commerçant [Viteri, 2006 ; Viteri et Ghezán, 2000]. Ces évolutions provoquaient l'abandon des commerçants qui n'avaient pas les moyens de « migrer » vers le Marché Central ou d'aller s'y approvisionner. A l'échelle locale, les bénéficiaires des emplois créés par la présence d'un marché (producteurs, commerçants, employés, petits métiers) se reconvertissaient dans d'autres secteurs et ne revenaient pas toujours travailler dans l'activité grossiste en cas de réouverture de la halle.

Comment justifier qu'une telle crise, particulièrement défavorable aux acteurs familiaux, ait pu être suivie d'une reprise de l'activité maraîchère et d'un redéveloppement de ses espaces ?

Pour traiter cette évolution paradoxale, il convient de s'arrêter sur l'histoire sociale maraîchère de Buenos Aires. La description du complexe actuel a montré la prédominance des Boliviens au sein des espaces de dimensions réduites et de création récente, qui pourraient s'apparenter à des espaces familiaux. A l'inverse, les

producteurs dits « traditionnels »⁸⁰ de l'activité maraîchère, d'origines italienne et portugaise, se retrouvent en majorité dans les exploitations capitalisées. De même, les commerçants argentins, descendants de migrants italiens, sont à la tête des emplacements du Marché Central, des emplacements les plus importants des autres marchés de gros, des *verdulerías* « marquées » et des plus grandes *verdulerías* indépendantes.

Ces différences suggèrent deux hypothèses : d'une part, les migrants auraient joué un rôle continu dans l'activité maraîchère ; d'autre part, les acteurs d'origine bolivienne auraient remplacé les acteurs traditionnels au niveau de l'activité familiale. Comment s'inscrivent les Boliviens dans le panorama socio-historique de l'activité maraîchère ? Comment s'insèrent-ils malgré le contexte de crise sociale décrit précédemment ?

Après avoir mis en évidence la relation historique entre les Boliviens et l'activité maraîchère et le rôle de ce secteur dans leur présence à Buenos Aires (1), on se demandera s'ils sont les seuls migrants à pouvoir prétendre à un tel rapprochement (2). Mais quel que soit le poids de l'activité maraîchère dans leur histoire en Argentine, les collectivités semblent soumises à une logique de succession : l'étude croisée des trajectoires des Boliviens et de leurs prédécesseurs interrogera le poids de cette logique dans les évolutions favorables au maintien du complexe (3).

1. Les Boliviens et l'activité maraîchère : un lien inextricable

La prédominance des Boliviens au sein des petites exploitations et des petits commerces invite à inaugurer ce chapitre par la présentation générale de ces acteurs. Alors que leur présence dans l'activité maraîchère de Buenos Aires date du milieu des années 1970, leur géographie et leur rôle économique en Argentine illustrent une relation bien plus ancienne à ce secteur d'activité. Leur insertion dans le complexe

⁸⁰ On parle aussi d'immigration « traditionnelle » pour désigner l'immigration massive de la fin du XIXe siècle, à l'origine du peuplement du territoire argentin. Le terme renvoie ainsi à l'histoire politique de ce pays neuf. Les fondements de la politique migratoire sont contenus dans la Constitution de la Nation argentine de 1853, qui avait adopté le « *gouverner, c'est peupler* » de Juan Alberdi (théoricien politique et diplomate, père de cette constitution). Malgré la réforme de 1994, le préambule constitutionnel rappelle que l'immigration est toujours considérée comme indispensable à la construction de la Nation. La Constitution argentine affirme l'égalité des droits entre nationaux et étrangers (articles 14, 16, 20), mais sous le terme « étrangers », les rédacteurs du XIXe siècle pensaient surtout aux Européens : « *Le gouvernement fédéral encouragera l'immigration européenne ; il ne pourra ni restreindre, limiter, grever de quelconque impôt l'entrée sur le territoire argentin des étrangers qui ont pour objectif le travail de la terre, l'amélioration des industries, et l'introduction et l'enseignement des sciences et des arts* » (article 25). La politique migratoire argentine au XXe siècle découla de cette conception : elle fut tournée vers l'Europe ou plutôt vers les Européens venus peupler et mettre en valeur le pays.

métropolitain prolonge un long parcours historique qui les démarque des autres migrants du sous-continent.

1.1 Un vieux couple migratoire ancré dans les espaces maraîchers productifs

Le couple migratoire Bolivie / Argentine est un classique dans l'étude des champs migratoires Sud / Sud [Cortès, 2008 ; Hinojosa Gordonava *et al.*, 2000 ; Sassone *et al.*, 2012 ; Sassone, 1994 ; Simon, 2008]. Pourquoi peut-on affirmer qu'il s'est en partie construit à travers l'activité maraîchère ? Qu'explique-t-il du rôle des Boliviens dans l'activité maraîchère argentine et métropolitaine ?

a. Du Nord-Ouest à Buenos Aires : la migration bolivienne suit les productions

La relation entre la Bolivie et l'Argentine s'est construite en quatre temps [De Marco *et al.*, 1994]. A chaque étape, on retrouve la production maraîchère :

La migration bolivienne, par son caractère frontalier, est très ancienne et fut remarquée dès le premier recensement de 1869 dans les provinces du Nord-Ouest. Divers registres attestent la présence des Boliviens à la fin du XIXe siècle dans la vallée du Río San Francisco (Provinces de Salta et Jujuy, lieu dit « El Ramal »), en relation avec l'expansion de la production sucrière : « La croissance numérique des Boliviens en Argentine entre 1895 et 1914 correspond à la première expansion [des] cultures industrielles », indiquent S. M. Sassone et G. M. De Marco.

A partir des années 1930, la migration prit de l'importance avec le développement des économies régionales et la demande croissante de main-d'œuvre dans les exploitations sucrières et « tabacoles » (vallées de Lerma à Salta, de Jujuy et de Los Pericos à Jujuy). Les récoltes se succédaient d'une production à l'autre et d'une région à l'autre, prolongeant les séjours des Boliviens en Argentine (sucre : récoltes de juin à octobre ; tabac : récoltes d'août à avril à Salta, de décembre à mars à Jujuy). Vers les années 1950, la mise en place de la fruticulture (bananes, citrons) et du maraîchage à grande échelle (tomates, poivrons) commença à attirer les migrants dans les vallées tempérées et subtropicales du Nord-Ouest. La diversification et la multiplication des lieux d'installation expliquent la prédominance des provinces nord-occidentales dans la distribution des Boliviens en Argentine en 1960 (Carte 11 à gauche).

Les années 1960 ouvrirent une nouvelle étape : la Carte 11 (au centre) montre que les provinces de Jujuy, Salta, Formosa et Misiones perdent leur population bolivienne entre 1960 et 1980, à la faveur des autres provinces. La mécanisation des industries de

Salta et Jujuy déplaça vers l'Ouest et le Sud les parcours des saisonniers. Ils se dirigèrent vers Tucumán (production sucrière) et Mendoza (les récoltes de carottes, d'oignons, de tomates et travaux viticoles). Dans le même temps, la population bolivienne suivit l'exode rural des Argentins et commença à se déplacer de façon massive vers la ville de Buenos Aires, attirée par son abondante offre d'emplois dans les secteurs industriels et productifs.

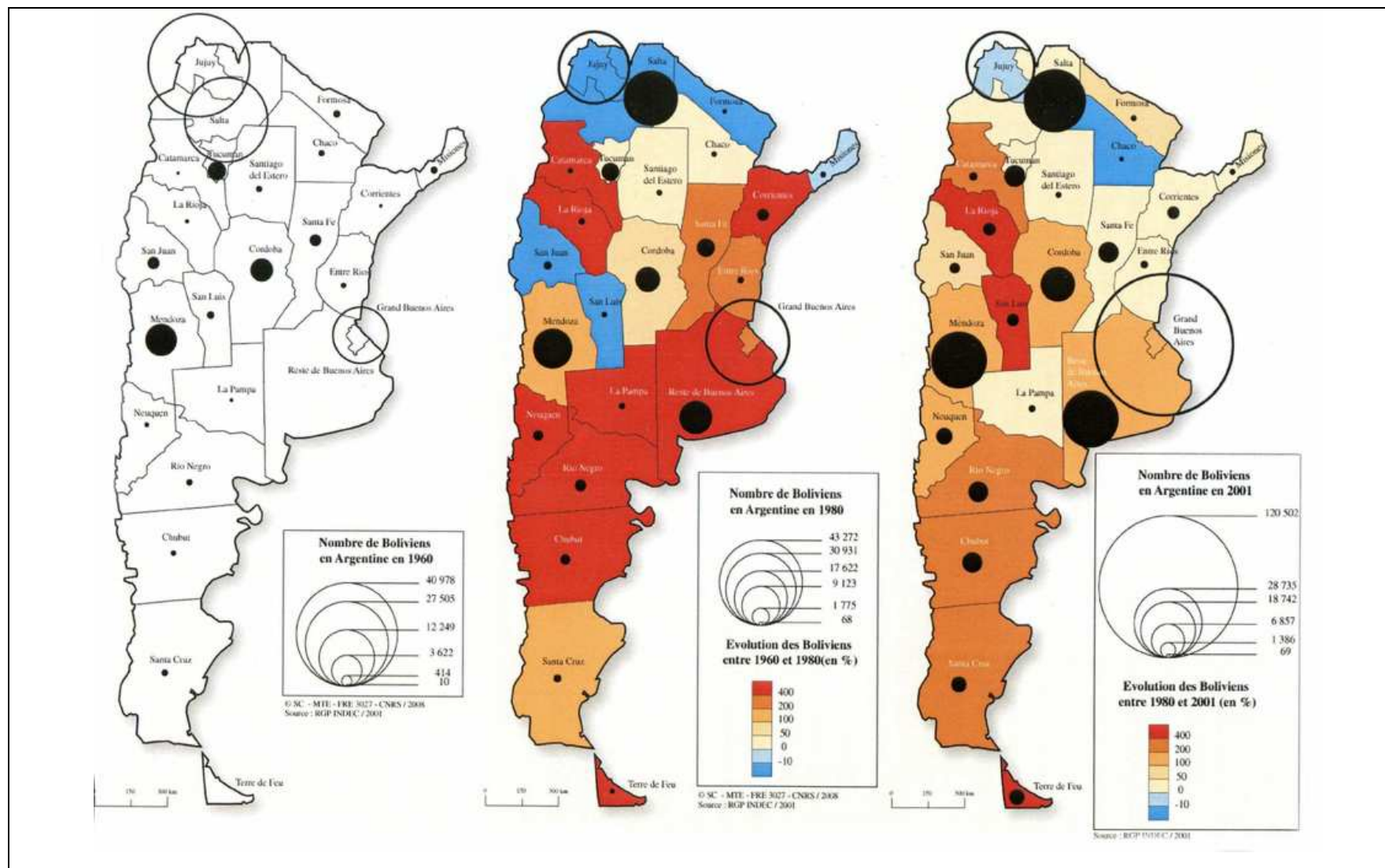
Enfin, à partir du milieu des années 1970, une quatrième étape confirma la polarisation de la migration bolivienne autour de Buenos Aires : on parle de métropolisation de la migration (Carte 11) [Cortès, 2008 ; Sassone, 2008]. Les premiers ouvriers agricoles boliviens apparurent dans les exploitations maraîchères régionales au milieu des années 1970. Après l'établissement de ces pionniers et avec la publicité qui leur fut faite, les trajectoires des migrants saisonniers devinrent de plus en plus directes depuis la Bolivie. Cette étape marqua aussi le début « *d'une plus grande diffusion spatiale des installations boliviennes sur le territoire* » [De Marco et al., 1994], perceptible dans les villes dites « intermédiaires ». La présence des Boliviens dans les ceintures maraîchères de Córdoba, Rosario, Mendoza, en est une bonne illustration. De même, leur installation croissante dans les espaces de la Patagonie [Hughes et Owen, 2002], jusqu'à Ushuaïa dans les années 2000 [Gauvin, 2009], prolonge leurs déplacements vers les limites méridionales du pays. La dispersion des Boliviens à travers l'Argentine et leur accès croissant aux périphéries de Buenos Aires amènent R. Benencia à affirmer : « *Ces dernières années, la participation des Boliviens au secteur agraire a augmenté.* » [Benencia, 2003](p. 463)

Cependant, cette quatrième étape annonça aussi la diversification des emplois boliviens en Argentine : si les pérégrinations agricoles interprovinciales se poursuivent encore aujourd'hui, elles sont largement concurrencées par d'autres branches d'activités, principalement la construction immobilière et l'industrie textile. Les installations définitives cédèrent aussi le pas à la mobilité saisonnière qui caractérisait jusqu'alors ces migrants.

D'après ce panorama, le champ migratoire Bolivie / Argentine s'est longtemps appuyé en Argentine sur les espaces maraîchers productifs : l'activité maraîchère s'est donc montrée essentielle à la construction du couple Sud / Sud « Bolivie / Argentine ». Au-delà, cet historique met en lumière le lien inextricable entre migration bolivienne et productions fruticoles et maraîchères en Argentine.

Les Boliviens semblent avoir joué un rôle fondamental dans le développement de l'activité maraîchère nationale. En ce sens, ils participent à la mise en valeur maraîchère de l'espace argentin et leur géographie est calquée sur celle de la production maraîchère.

Carte 11 : La distribution des Boliviens en Argentine, par province, 1960-2001 (Source : Cortés, 2008)



Carte 12 : Les principales installations des migrants boliviens en 1980 : un miroir de la géographie fruti-horticole de l'époque (Source : De Marco G. M, Balmaceda R., Sassone S.M., 1994)

Les hachures noires indiquent les installations des Boliviens. On retrouve les exploitations (*fincas*) tabacoles et maraîchères au Nord-Ouest, les exploitations cotonnières au Nord (*recolección de algodón*), les exploitations maraîchères (*quintas*) sous serre au Nord-Est (*primicias* : primeurs), les vignobles et les fermes (*chacras*) à l'Ouest, les ceintures vertes dans les principales villes du pays, les vallées maraîchères du Río Colorado et du Río Negro.



b. Une géographie des Boliviens pour une géographie maraîchère : la mise en valeur maraîchère de l'espace argentin

En 2001, il y avait officiellement un peu plus de 230 000 Boliviens en Argentine, dont près de 90 % étaient répartis entre quatre provinces (Buenos Aires, Jujuy, Salta, Mendoza) et dont la moitié était recensée entre la ville de Buenos Aires et le Grand Buenos Aires (ville-centre et deux premières couronnes). La Région métropolitaine compterait 133 000 personnes nées en Bolivie⁸¹.

Si l'on projette l'analyse diachronique sur le plan spatial, on comprend cette distribution : leur géographie argentine s'explique en grande partie par leur participation au maraîchage à grande échelle et aux productions pour les villes. Où les Boliviens participent-ils à la mise en valeur « maraîchère » de l'espace argentin ?

▪ A l'échelle argentine, un calque entre maraîchage et population bolivienne

Dans les années 1960 et même 1980, la géographie des Boliviens en Argentine dessinait une carte similaire à celle de l'activité maraîchère. La Carte 12, qui rappelle le chorème proposé au Chapitre 1 pour schématiser l'activité maraîchère nationale (Encadré 3 p. 94), l'illustre bien : elle s'intitule « principales installations des Boliviens » et chaque concentration bolivienne correspond à un type d'exploitation (*chacra, quinta*) ou à une organisation régionale particulière (*cinturón hortícola*, vallées maraîchères). Cette carte est à superposer avec la carte centrale de la Carte 11 : les cercles proportionnels représentant le nombre de Boliviens en 1980 corroborent leur distribution « maraîchère », tout en supposant déjà la diversification de leurs lieux d'installation et d'insertion économique (les provinces les plus dynamiques à cette date -en rouge- révèlent une installation plus méridionale et une insertion en dehors de l'activité maraîchère).

De même, montrer le calendrier des cultures de tomates ou de pommes de terre entre les provinces argentines (Encadré 6) est une façon de retracer les migrations saisonnières des Boliviens au long des zones extensives et des ceintures maraîchères. Les entretiens avec des acteurs traditionnels de l'activité maraîchère, d'origine portugaise dans l'Encadré 6, reflètent aussi la relation entre géographies maraîchère et bolivienne : le développement et les réorientations des provinces (comme, par exemple, la spécialisation de Corrientes dans les primeurs) modifient les parcours des migrations *golondrinas* (littéralement « hirondelles ») et élargissent à l'échelle argentine l'influence des Boliviens dans l'activité maraîchère.

⁸¹ Données prises en toute prudence : le Consulat de Bolivie à Buenos Aires évalue de son côté ce nombre à près d'un million.

Encadré 6 : La route des récoltes : complémentarité annuelle des provinces pour la production de légumes et trajectoires spatiales

		Été			Automne			Hiver			Printemps			
		déc	janv	fév	mars	Avril	mai	juin	juil	août	Sept	oct	Nov	
TOMATE		Buenos Aires (La Plata – pc / ss)												
						Salta (ss)								
	Cor.								Corrientes (ss)					
						Jujuy (pc)								
		Mendoza												
PDT		Buenos Aires												
						Córdoba								
	Tucumán													
							Mendoza							

pc : plein champ.

ss : sous serre

pc : plein champ.
ss : sous serre.

Source : entretiens. Réalisation : Julie Le Gall – 2010.

Matías - Et avant [les saisonniers] venaient seulement pour la récolte et l'emballage et après ils partaient ?

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) – Bien sûr, par exemple, l'emballage, tous [ceux qui venaient] de Salta et de Santa Fe le faisaient.

Matías – Ils commençaient par venir d'en haut et descendaient.

J. P. – Aujourd'hui aussi.

A. P Fils – Ils arrivent ici quand ils s'en vont de Salta.

Matías – Et ensuite ils vont à Corrientes ?

A. P. Fils - Non, ceux qui sont avec moi font Salta, puis nous. Ils n'arrivent pas jusqu'à Corrientes parce que nous, nous prenons beaucoup d'avance. Avant si. Avant, ils faisaient Salta, Corrientes et ils venaient ici, parce qu'on commençait après le 10 décembre.

J. P. Père – Avant ils venaient de Salta, de Santa Fe ; Corrientes, pratiquement, n'existait pas. Parce que c'était une zone qui ne donnait pas de tomate. Ensuite, elle a commencé à en donner sous serre. C'est-à-dire que la plus grande partie [des saisonniers] était à Santa Fe, Rosario, Escobar et La Plata. Ensuite ils venaient à Río Negro. De là, en avril, ils revenaient à Salta. Plus maintenant, parce que les récoltes se sont plus espacées. Calcule que nous on démarre ici aux premiers jours de novembre, pour ne pas dire les derniers jours d'octobre, et on finit fin mai. Alors qu'avant on commençait, disons... le 5 ou le 10 décembre, et le 1er février, il n'y avait plus de tomates. Alors, ils partaient pour Río Negro.

Matías – Ça, c'étaient dans les années 60 et 70.

J. P. Père – C'est clair. Les serres sont arrivées ici en 80 environ, ou 90. Quand on a commencé avec les serres, la saison s'est étirée. Toutes les zones ont étiré leur saison. Parce qu'à Corrientes, avant, ça durait pas plus de 20 jours en octobre. La pluie arrivait et c'était fini. Maintenant, à Corrientes, ça commence en juillet et finit en novembre.

A. P. Fils – Regarde comme ça s'est étendu à Corrientes. C'est énorme le délai qu'ils ont. C'est pour ça que [les légumes] ne manquent nulle part : tous les trous sont couverts. Avant, La Plata avait des primeurs parce que Corrientes finissait avant. Aujourd'hui, tu commences avec la tomate de La Plata alors qu'à Corrientes ce n'est pas fini. Alors il n'y a plus de primeurs [à La Plata]^{vi}

▪ A l'échelle métropolitaine, une surreprésentation bolivienne

A l'échelle de la Région métropolitaine, cette projection entre géographie maraîchère et géographie des Boliviens n'est pas aussi évidente, comme le suggère la Carte 13. La géographie des Boliviens à Buenos Aires fait ressortir la ville-centre, les *partidos* de La Matanza et de Lomas de Zamora et, plus largement, la partie méridionale des deux premières couronnes : ce ne sont pas les portions de la Région les plus représentatives pour les productions maraîchères.

Néanmoins, si l'on place cette carte en regard de la Carte 7 du premier chapitre (p. 105), qui présentait la géographie des exploitations boliviennes, on remarque que tous les *partidos* où les Boliviens représentent plus d'un sixième des étrangers sont également des *partidos* maraîchers, exceptions faites d'Esteban Echeverría, de Lomas de Zamora et de la ville-centre. Le *partido* maraîcher comptant le plus de Boliviens semble être celui de La Plata. De plus, si l'on regarde la part des Boliviens dans la population étrangère de chaque *partido*, on constate qu'ils sont surreprésentés dans presque tous les *partidos* maraîchers les plus importants. Pilar, La Plata, Berazateguá comptent entre 15 et 25 % de Boliviens dans leur population étrangère. Ce chiffre s'élève à plus de 25 % (jusqu'à 42 %) dans les *partidos* d'Exaltación de la Cruz et d'Escobar.

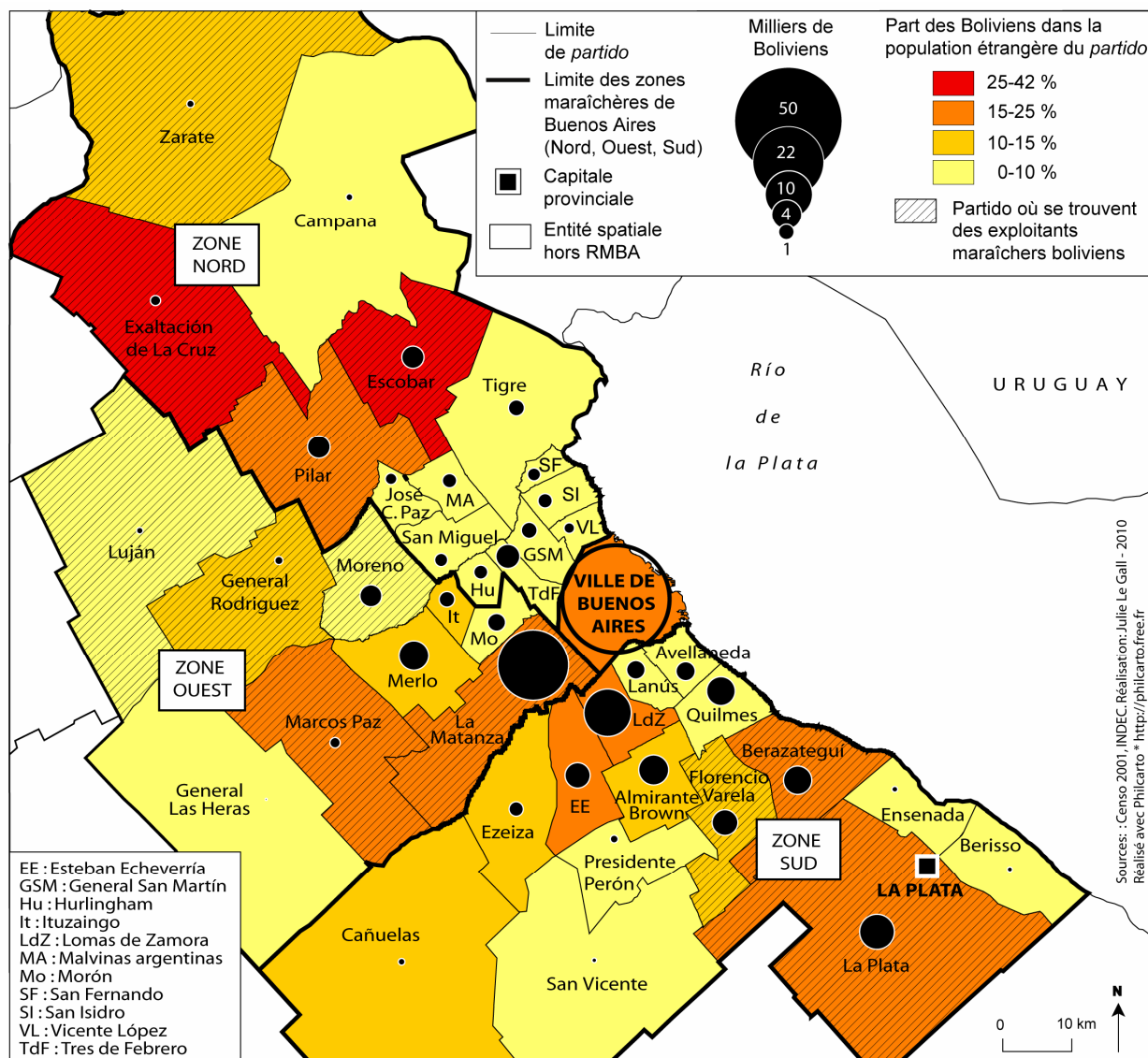
Ces éléments ne font que confirmer l'importance des Boliviens au sein de l'activité productive et laissent supposer leur prédominance par rapport aux autres communautés étrangères dans les *partidos* les plus maraîchers (Carte 13).

On ne peut nier la participation des Boliviens au développement de la production maraîchère à l'échelle argentine (historiquement et géographiquement). Mais deux nuances apparaissent nécessaires :

- A l'origine, les Boliviens fournissent la *main-d'œuvre* des exploitations : d'autres acteurs ont construit les exploitations et les Boliviens y sont *employés*.
- Les Boliviens n'arrivent à Buenos Aires que dans les années 1970, alors que la métropole est déjà entourée d'une ceinture maraîchère, et s'y insèrent aussi en tant que main-d'œuvre saisonnière employée.

Aussi les Boliviens *n'impulsent-ils pas* la mise en valeur maraîchère, au moins dans un premier temps. Il conviendra donc de travailler en amont avec les acteurs qui les ont précédés.

Carte 13 : La présence bolivienne au sein de la RMBA : une surreprésentation dans les *partidos* maraichers



1.2 Migrants boliviens et commercialisation maraichère : un champ à défricher

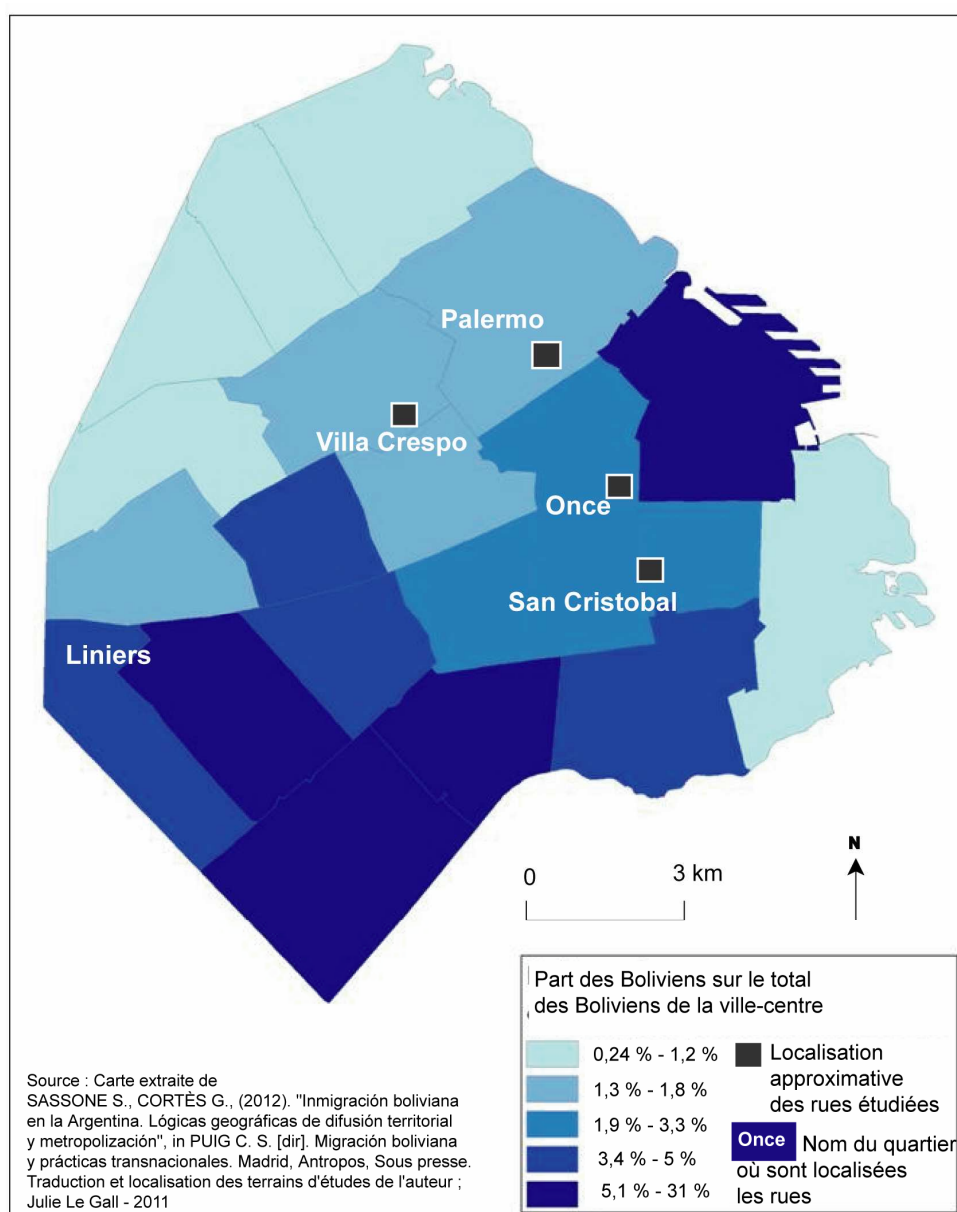
Peut-on élargir la relation particulière des Boliviens aux espaces productifs à l'ensemble des espaces maraichers ?

Les références historiques au sujet des espaces commerciaux sont inexistantes à long terme et très discrètes à moyen terme. Dans les années 1960, à Buenos Aires, les hommes boliviens travaillaient dans la construction, la fabrication de briques, le commerce, la charpenterie, et avaient accès à des emplois d'ouvriers qualifiés, tandis que les femmes étaient employées dans les services domestiques et l'industrie. A partir des années 1980, les migrants boliviens s'insérèrent « dans la frange du marché la

plus précaire, caractéristique des migrants sans-papiers et de faible niveau de qualification » [Benencia, 2003]. L'auteur précise : « Cette vague récente de migrants boliviens a rencontré de nouveaux espaces d'insertion dans le marché du travail de Buenos Aires, non enregistrés dans les études antérieures, comme, pour les hommes, au sein du maraîchage dans les périphéries, ou, pour les femmes, dans la vente ambulante de légumes dans des zones urbaines. » (p. 463). La relation entre la métropolisation de la population d'origine bolivienne et une quelconque insertion dans les espaces maraîchers commerciaux s'arrête à ce type d'évocation minimaliste.

Il n'est donc pas exclu que les migrants boliviens aient travaillé auparavant dans le commerce des fruits et légumes, mais ils n'y sont probablement devenus visibles qu'à partir des années 1980. Leur insertion à la métropole aurait-elle lancé la conquête de nouveaux types d'espaces maraîchers, non productifs ?

Carte 14 : Présence bolivienne au sein de la ville-centre



La Carte 13 montre une majorité de Boliviens installés dans la ville-centre et les couronnes les plus urbanisées, c'est-à-dire là où la densité des commerces grossistes et détaillants est aussi la plus élevée. La Carte 14 illustre la présence bolivienne au sein de la ville-centre et indique leur prédominance dans le quart Sud-Ouest de la ville-centre. Mais il est difficile de relier ces cartes à la géographie de l'activité commerciale : comme il a été précisé au chapitre précédent, on ne dispose pas de données permettant de réaliser une cartographie précise des points de vente de fruits et légumes. On pourrait sans doute supposer qu'à une forte présence bolivienne correspond une forte concentration de commerçants maraîchers boliviens, mais on pourrait aussi affirmer le contraire. Par exemple, l'importance des Boliviens à l'Est de la ville-centre s'éclaire par la présence d'une *villa* (la *villa* 31, près de la gare routière), mais les Boliviens de cette zone-là qui travaillent dans les commerces maraîchers sont très certainement minoritaires face aux employés du secteur de la construction.

Ces esquisses d'interprétations soulignent que la relation entre les géographies commerciale et bolivienne a été encore très peu étudiée : elle constitue donc l'un des objectifs majeurs de ce travail. Il s'agira d'interroger la participation des Boliviens à la mise en valeur des espaces commerciaux, afin de la comparer avec leur rôle dans la géographie de la production maraîchère.

1.3 Un couple original dans le panorama des migrations latino-américaines

L'activité maraîchère confère au couple Bolivie / Argentine une position originale dans le panorama des migrations latino-américaines et par rapport aux entrées migratoires actuelles en Argentine. Le couple est à replacer dans la tradition des migrations entre l'Argentine et ses pays voisins [Balán, 1992 ; Maguid, 1995], élargies depuis les années 1980 à d'autres pays latino-américains (en particulier andins, comme l'explique l'Annexe 6). Malgré les évolutions économiques mondiales, régionales et nationales, l'Argentine conserve un niveau de développement supérieur à divers autres pays de la sous-région : c'est pour cette raison que se maintiennent des mouvements migratoires qui lui sont favorables (Annexe 6 ; Encadré 7). Elle accueille, de plus, des migrants non latino-américains, tels des Chinois, des Africains de l'Ouest (en particulier du Sénégal) ou des Européens de l'Est [Mera, 2009 ; Novick, 2008 ; Sassone *et al.*, 2009].

L'implantation spatiale des Boliviens en Argentine suit l'évolution historique des migrations limitrophes⁸² : les Chiliens, Paraguayens, Uruguayens et Brésiliens sont

⁸² L'expression « migrants limitrophes » tient à l'histoire migratoire argentine. Du point de vue intellectuel et statistique, l'étude des migrations en Argentine s'est d'abord concentrée sur les courants migratoires fondateurs, issus d'outre-Atlantique. Mais la part croissante des individus originaires des pays voisins dans la population nationale a rendu nécessaire leur prise en compte statistique spécifique : dans les

également arrivés progressivement à Buenos Aires après avoir travaillé dans les provinces frontalières à leurs Etats respectifs. Certains y ont aussi pratiqué des activités saisonnières (fruticulture pour les Chiliens dans la Haute Vallée du Río Negro ; exploitations d'agrumes à Formosa ou de mate à Corrientes pour les Paraguayens).

Cependant, les Boliviens se distinguent de ces migrants par leur nombre et leur dynamique de croissance (Encadré 7). Et surtout, ils pratiquent encore aujourd'hui une activité agricole, alors que les autres migrants s'insèrent majoritairement dans les activités urbaines [Sassone, 2002b]. Le Tableau 7 montre ainsi qu'un cinquième des Boliviens travaillent dans l'agriculture, contre moins de 10 % pour les autres migrants limitrophes : une fois arrivés à Buenos Aires, ces derniers cessent de pratiquer toute activité saisonnière. Les Brésiliens semblent aussi faire exception, puisque près de la moitié d'entre eux participent à une activité agricole (Tableau 7), mais ils sont au total cinq fois moins nombreux que les Boliviens (voir le tableau de l'Encadré 7) et pratiquent l'agriculture dans le Nord-Est, sans aucun trait commun avec le maraîchage (les données du Tableau 7 datent, en outre, de 1991 et ont dû évoluer).

Tableau 7 : Participation de la population active issu des pays limitrophes aux différents secteurs d'activités, selon le pays d'origine (1991)

Secteur d'activité	Boliviens (%)	Brésiliens (%)	Chiliens (%)	Paraguayens (%)	Uruguayens (%)
Agriculture	20,2	47,0	9,6	6,6	1,4
Mines	0,3	0,2	1,6	0,1	0,1
Industries	17,7	10,0	16,1	20,1	20,4
Electricité	0,2	0,3	0,5	0,3	0,3
Construction	17,3	3,2	17,3	16,1	7,8
Commerce	17,5	10,8	19,3	17,0	25,3
Transport	2,1	2,1	3,4	2,7	5,8
Finances	1,5	2,1	2,4	2,3	5,7
Services	8,0	10,3	10,4	8,9	13,2
Service domestique	9,5	10,7	13,8	19,7	13,3
Non spécifié	0,5	0,7	0,7	1,1	1,0
Chômeurs	5,1	2,6	4,8	5,2	5,8
Totaux	100	100	100	100	100

Source : Sassone, 2002. Sur la base de données IMILA, 2000.

années 1970, émerge la catégorie statistique des « pays limitrophes » dont le terme est synonyme de « frontalier ». Le recensement de 1991 entérine ce tournant, puisque la population issue de Bolivie, du Chili, d'Uruguay, du Paraguay et du Brésil représente pour la première fois plus de la moitié des étrangers en Argentine [Sassone, 2002b]. L'Argentine, même si elle est devenue globalement un pays d'émigration, reste un pays d'immigration pour les populations limitrophes [Sassone, 1994].

Encadré 7 : Les Boliviens, des migrants qui se distinguent aussi par leur nombre

Sur le plan numérique, les Boliviens occupent une place à part en Argentine, comme l'indiquent deux tendances : après avoir augmenté de façon régulière, leur part dans la population étrangère en Argentine a plus que doublé entre 1980 et 2001 (de 6,2% à 15,5%) et leur part dans la population étrangère limitrophe y est passée de 15% en 1980 à 25% en 2001 (Tableau ci-dessous). En 2001, les Boliviens représentaient donc presque un sixième de la population étrangère, et un quart de la population issue des pays limitrophes en Argentine. Ils ont devancé les Chiliens (dont la part dans la population a diminué entre 1991 et 2001), les Italiens, et l'ensemble des migrants qui ne sont ni d'origine limitrophe, ni espagnole, ni italienne. Ils forment désormais la seconde communauté de migrants derrière les Paraguayens. La carte de l'Annexe 6 montre également la prédominance bolivienne sur celle des autres migrants andins en Argentine (presque les trois quarts, même si leur part parmi les migrants andins a baissé au profit des Péruviens).

Leur croissance a été plus forte dans la seconde période intercensitaire (+64% entre 1991 et 2001 contre +51% entre 1980 et 1991 pour la part des Boliviens parmi les migrants limitrophes). Malgré la crise de 2001 en Argentine et le développement croissant de la Bolivie depuis 2005, ces chiffres supposent, pour la suite des années 2000, la poursuite des tendances observées. Le recensement de 2010 devrait aussi confirmer la diminution de la part des migrants non limitrophes sauf des Péruviens, et l'augmentation de la part des Chinois dans la population.

Etrangers et étrangers limitrophes en Argentine, 1869-2001

Date	Pop. argentine	Pop. étrangère	Pop. étrangère limitrophe (a)	BOL. (b)	b/a %	BRES. (c)	c/a %	CHIL. (d)	d/a %	PAR. (e)	e/a %	UR. (f)	f/a %
1869	1.737.076	210.300	41.360	6.194	15	5.919	14	10.883	26	3.288	8	15.076	36
1895	3.954.911	1.006.838	115.892	7.361	6	24.725	21	20.594	18	14.562	13	48.650	42
1914	7.885.237	2.391.171	206.701	18.256	9	36.629	18	34.538	17	28.597	14	88.656	43
1947	15.893.827	2.435.927	313.264	47.774	15	47.039	15	51.536	16	93.248	30	73.640	24
1960	20.010.539	2.604.447	467.260	89.155	19	48.737	10	118.165	25	155.269	33	55.934	12
1970	23.390.050	2.180.918	533.850	100.900	19	48.500	9	142.300	27	220.300	41	67.900	13
1980	27.947.446	1.912.217	753.428	118.141	16	42.757	6	215.623	29	262.799	35	114.108	15
1991	32.615.528	1.628.210	865.011	146.460	18	34.850	4	247.679	30	253.522	31	135.858	17
2001	36.260.130	1.517.904	916.264	231.789	25	33.748	4	211.093	23	322.962	35	116.672	13
2010	40.117.096	1.805.957	1.245.054	345.272	28	41.330	3	191.147	15	550.713	44	116.592	9

NB : Les dates correspondent aux dates des recensements nationaux argentins.

Abréviations employées : BOL : Boliviens. BRES : Brésiliens. CHIL. : Chiliens. PAR. : Paraguayens. UR. : Uruguayens.

Source : Capuz, 2008, Sassone, 2002, Sassone et Cortès, 2012. Elaboration à partir des données du recensement

Pour expliquer les mouvements migratoires à petite échelle, G. Cortès convoque la dialectique entre migrations et développement [Cortès, 2008] : « Cette logique bien connue des migrations économiques semble se poursuivre dans un certain cadre traditionnel de rapports asymétriques entre les Suds et les Nords que la dite « mondialisation des flux » (de capitaux, d'informations, de biens, etc.) n'a pas vraiment remis en question. » L'Argentine se situe au 49^{ème} rang mondial pour l'Indice de développement humain (IDH) défini par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) alors que la Bolivie se positionne en 113^{ème} position : ce différentiel économique et de développement entre les deux pays porte largement le couple migratoire. Les contextes bolivien des années 1980 et argentin des années 1990 n'ont fait qu'amplifier cette dynamique de « push and pull », comme le rappelle G. Cortès : « On sait que l'intensification des flux boliviens vers l'Argentine a été particulièrement vive à partir des années 1980-1990, suite à la crise économique, la fermeture des mines et la mise en place du programme d'ajustement structurel en 1985 en Bolivie (...). En Argentine, la dollarisation du pays en 1991 et la loi d'amnistie en 1992 a également largement contribué à cette intensification. » Notons enfin que l'entrée des Boliviens est facilitée par la frontière terrestre avec l'Argentine (différence majeure avec les migrants traditionnels).

Des facteurs plus spécifiques de départ interviennent aussi à l'échelle des régions boliviennes et l'attractivité de l'Argentine varie également d'une région à une autre : le propos donnera l'occasion d'y revenir.

Les migrants actuels non limitrophes (Péruviens, Equatoriens...) et non latino-américains s'insèrent aussi de façon privilégiée dans les espaces urbains. En ville, les Boliviens partagent certains secteurs avec les autres collectivités : le service domestique ou la construction avec les Paraguayens, la restauration avec les Péruviens, le commerce avec les Chinois. Mais cette cohabitation ne touche pas le secteur maraîcher : on ne rencontre qu'exceptionnellement des Péruviens à la tête de *verdulerías* [Lapenda, 2010] et des Chinois gérant l'ensemble des rayons de leur supérette, dont le rayon primeurs.

Ainsi, l'exemplarité du complexe maraîcher de Buenos Aires ne tient pas seulement à la *proportion* des Boliviens dans le secteur. Elle émane aussi de leur *insertion emblématique* à cette activité économique, qui les distingue des migrants limitrophes et de l'ensemble des migrants actuels. Parmi ces derniers, les Boliviens sont les seuls à avoir participé *et* à participer au développement de l'activité maraîchère nationale et métropolitaine.

2. Les Boliviens dans la continuité des « migrants traditionnels » ?

L'histoire des Boliviens en Argentine, qui retrace aussi une histoire de la mise en valeur maraîchère du pays, les éloigne des migrants latino-américains et actuels. En revanche, elle les rapproche des migrants d'origine européenne, dits « traditionnels ». Comment s'opère ce rapprochement ?

Les chapitres précédents ont bien montré que Buenos Aires n'avait pas attendu les années 1970 et l'arrivée des Boliviens pour être ravitaillée en légumes. J'ai rappelé, d'une part, l'insertion récente des Boliviens à Buenos Aires, et, d'autre part, leur insertion en tant qu'employés et ouvriers. Malgré leur histoire maraîchère longue en Argentine, les Boliviens sont les derniers arrivés dans la production et la commercialisation des légumes à Buenos Aires, après les Italiens, les Portugais, les Espagnols. Ils travaillent aussi, dans un premier temps, à leur service comme ouvriers agricoles.

Avant même de savoir si les Boliviens jouent un rôle dans le maintien du complexe de Buenos Aires, il paraît nécessaire de s'intéresser aux collectivités précédentes : elles ont participé à la construction de l'objet de l'étude et aux évolutions qui lui octroient ses caractéristiques actuelles. Cette sous-partie vise à retracer la relation entre ces collectivités traditionnelles et l'activité maraîchère, afin de mieux situer les Boliviens dans l'histoire maraîchère de Buenos Aires. Dans quelle mesure la présence des Boliviens s'inscrit-elle dans la continuité des collectivités précédentes ?

2.1 Considérations méthodologiques : une analyse segmentée

Construite au long des vagues d'immigration, l'Argentine possède une longue tradition d'accueil des migrants [Celton, 1995 ; Maguid, 1995]. Suivant ce schéma de peuplement, il apparaît logique que des migrants, quels qu'ils soient, aient joué un rôle dans la mise en valeur du pays et dans la construction de ses activités économiques⁸³. Je propose ainsi de revenir sur la relation de chaque collectivité à l'activité maraîchère pour percevoir les rapprochements possibles avec les Boliviens.

Sur le plan méthodologique, l'absence de synthèses historiques au sujet de l'activité maraîchère (« Une histoire du maraîchage ») ou du rôle particulier d'une collectivité dans cette activité (« Les Italiens et le maraîchage ») m'a amenée à effectuer des recherches segmentées à partir de la littérature consacrée à chaque collectivité⁸⁴. Mais cette dernière présente plusieurs limites. Les ouvrages dédiés aux Italiens, aux Portugais n'évoquaient presque pas l'activité maraîchère et, là où il en était question, seul le XIXe siècle était traité. Seuls les livres dédiés à la collectivité japonaise proposaient un chapitre spécifique à l'activité maraîchère, qui me permit de constater qu'avant d'avoir travaillé dans la floriculture, ces migrants avaient participé au développement du maraîchage. De plus, les travaux consultés abondaient dans le sens de la production mais n'évoquaient jamais la commercialisation.

J'ai cherché également à énumérer les étrangers présents dans les *partidos* centraux et périphériques de Buenos Aires à partir des recensements agricoles ou de population, afin d'établir un lien entre la présence de certaines nationalités et le type d'activités agricoles qui y étaient développées. Mais les catégories du recensement ne permettent pas d'établir de séries longues, car la nationalité n'a pas toujours été recensée (ou rendue publique) : il fallait remonter à 1914 pour trouver une discrimination plus fine que celle d'« étrangers », ce qui éludait les évolutions du XXe siècle. De plus, en arrivant en Argentine, les migrants devaient choisir entre leur nationalité d'origine ou la nationalité argentine. Au cas où ils entraient sur le territoire comme « Argentins », ils perdaient leur nationalité d'origine et n'étaient plus jamais inscrits ni recensés comme étrangers ou descendants de telle nationalité.

Il aurait été possible, afin de pallier les creux, de recourir aux archives des journaux, soit dédiés au maraîchage, soit édités dans un département où l'activité maraîchère était une pratique historique. Par exemple, à La Plata, la consultation d'un journal régional ou d'un ancêtre du *Boletín hortícola*, tel *Horticultura y Cooperación* ou *el Guía experimental y práctica de la horticultura en la Argentina* (cités dans l'ouvrage consacré à la Collectivité japonaise) aurait été fructueuse pour

⁸³ En ce sens, F. Devoto déclare que l'histoire de l'immigration argentine « se confond parfois avec celle du pays tout entier » [Devoto, 2003].

⁸⁴ J'ai travaillé en particulier au CEMLA (*Centro de estudios migratorios latinoamericanos*), un centre d'études qui dispose d'un fond important spécialisé dans les migrations.

connaître la géographie historique de l'activité maraîchère. Néanmoins, la distribution inégale de cette presse à l'échelle régionale aurait privé le propos d'une vision d'ensemble.

L'inégalité des corpus bibliographiques, les manques soulignés et les décalages dans le temps pour la prise en mains de l'activité d'une collectivité à l'autre m'ont conduite à aborder, dans un premier temps, l'histoire des collectivités et de leur relation à l'activité maraîchère *de façon segmentée*. Mon objectif n'était pas non plus de produire une histoire maraîchère, mais de comparer l'apport des collectivités « traditionnelles » au maraîchage à celui des Boliviens.

Trois remarques préliminaires s'imposent :

- Le cas des Espagnols n'a pas été développé pour une raison principale : leur participation à l'activité commerciale se manifestait moins dans des espaces « spécialisés » que dans des épiceries où l'on trouvait de tout, comme en témoigne le personnage de Manolito dans la bande dessinée *Mafalda*, de Quino (Document 1).
- En revanche, une autre collectivité est apparue de façon récurrente dans les entretiens et dans la bibliographie : les Japonais. A partir de ce point, les acteurs traditionnels sont donc les Italiens, les Portugais et les Japonais.
- Ces trois collectivités étaient systématiquement mentionnées par mes interlocuteurs et la littérature consultée. Cependant, d'autres collectivités ont participé à l'activité maraîchère, notamment des Argentins *criollos* (non descendants de migrants) : venus des provinces du Nord-Est ou du Nord-Ouest, ils ont aussi accédé à la métropole par la production ou la commercialisation. Le caractère minoritaire de ce type de collectivités justifie ma concentration sur les collectivités principales, d'autant plus que leurs attributs de migrants les rapprochaient des Boliviens.

Il est donc possible de croiser les caractéristiques des Boliviens à celles de leurs prédécesseurs. Je reprendrai pour chacune des collectivités principales : ses périodes d'arrivée en Argentine, sa localisation en Argentine et dans la Région métropolitaine de Buenos Aires, sa contribution numérique à la société argentine, sa participation à l'activité agricole et maraîchère. Un tableau synthétique proposé après la présentation des Italiens, des Portugais et des Japonais (Tableau 8 p. 202) permettra de croiser les éléments repérés.

Document 1 : « El gallego » : la figure de l'épicier espagnol, reprise dans la littérature populaire

La présence des migrants espagnols à la tête des épiceries était telle que la figure de l'épicier est associée immédiatement au « *gallego* » (espagnol). Manolito est l'un des personnages de la bande dessinée Mafalda, représentative de l'imaginaire populaire argentin. Son père, d'origine espagnole, que l'on aperçoit sur la première vignette à gauche, tient une épicerie. Le petit garçon l'aide pour la vente et la livraison des produits et ses aventures (et mésaventures) témoignent des préjugés associés à la figure de l'épicier *gallego*.

Première vignette : Ce qu'il nous faut pour cette épicerie, c'est une étude de marché.

Deuxième vignette : Je vais de ce pas demander aux gens dans la rue : « Faites-vous vos courses à l'épicerie Don Manolo, oui ou non ? »

Troisième vignette : Ceux qui répondent « oui », je les marque dans cette colonne ; et à ceux qui répondent « non »...



Source : [Quino, 2008]

2.2 « El tano », le pionnier italien : un long mariage avec le maraîchage

Le rôle des migrants italiens est essentiel à la construction de l'Argentine sur tous les plans et a été remarqué dès le XIXe siècle [Da Rosa, 1988 ; Devoto *et al.*, 1988 ; Nascimbene, 1987b]. D'après M. C. Cacopardo et J.L. Moreno [Cacopardo *et al.*, 1985], les Italiens constituèrent l'apport migratoire démographique le plus important d'Argentine, depuis le XVIe siècle jusqu'en 1960, année où leur solde migratoire devint négatif. Ils s'installèrent d'abord à Buenos Aires puis dans les autres provinces, au gré du développement du chemin de fer et des villes. A la veille de la Première Guerre mondiale, la Capitale Fédérale et les provinces de Santa Fe et de Buenos Aires réunissaient entre 85 et 90% des migrants venus de la Péninsule européenne [Devoto *et al.*, 1985].

Dès les premiers contingents, les Italiens eurent un rôle actif dans l'agriculture et la mise en valeur du territoire argentin. Les immigrants italiens du XIXe siècle étaient en majorité des agriculteurs, « *des paysans désireux d'accéder à la propriété terrienne* » [Cacopardo et Moreno, 1985]⁸⁵. Face aux insuffisances (économiques, politiques) qui

⁸⁵ Dans la période 1876-1891, 82% des immigrants italiens étaient encore agriculteurs. Leur poids diminua peu à peu au profit des travailleurs journaliers, et des artisans, qui occupaient en 1929 48% des immigrants contre 45,3% d'agriculteurs. En Argentine, il fut de plus en plus difficile, à cause de la spéculation

affectaient de nombreuses strates de la population en Italie dans la première moitié du XIXe siècle [Da Rosa, 1988], puis au développement industriel qui laissait de côté la masse de la population rurale⁸⁶, l'Argentine représentait la liberté et le bien-être. La fin du XIXe siècle et le début du XXe siècle constituaient « *une époque en or* » [Sturino, 1988] pour les migrations saisonnières ou définitives comme ouvriers agricoles.

Pas un ouvrage ne manque d'associer l'explosion de la culture des céréales et, par conséquent, le développement des provinces de Santa Fe, Córdoba et Buenos Aires, aux Italiens. Sous l'influence notable des Piémontais et Lombards, « *attirés par les travaux agricoles* » [Da Rosa, 1988], l'Argentine, importatrice de céréales (d'Europe, des Etats-Unis), devint non seulement *autosuffisante* malgré la forte croissance démographique, mais surtout *exportatrice* de céréales.

Entre les lignes consacrées au développement de la Pampa et de l'Argentine, la participation des Italiens à l'approvisionnement des villes est très rarement mentionnée. Pourtant, le maraîchage fait partie des activités pionnières des immigrés italiens, au même plan que la navigation ou le commerce.

Quelques phrases démontrent ce lien entre immigration italienne et développement du maraîchage intensif autour des villes. H. Donghi [2000] remarque : « *les Italiens accaparaient l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires.* »⁸⁷ Dans son chapitre consacré aux Italiens et à l'économie argentine, M.C Nascimbene [1987b] désigne le maraîchage comme activité préliminaire à la culture des céréales et regrette qu'on l'oublie trop souvent : « *Quant aux premières manifestations collectives que l'on peut vraiment qualifier d'italiennes, il faut remonter à la fin de la seconde moitié des années 1830 pour trouver des informations significatives concernant non seulement les agriculteurs italiens mais aussi un type particulier d'agriculteurs qui se consacraient à la culture des fruits et légumes, généralement sur des aires restreintes et voisines aux centres d'habitation.* »⁸⁸ L'auteur cite en exemple l'extrait d'une lettre datant de 1846 : « *Les*

foncière, d'être agriculteur au sens de « propriétaire » : les rangs des dits « journaliers » et « ouvriers » grossirent donc aussi dans les activités agricoles. Le vieillissement ou la mort des agriculteurs, tout comme la réduction de l'immigration firent ensuite diminuer la présence des agriculteurs italiens. Cependant, le recensement de 1937 repère encore un très grand nombre de zones agricoles où les Italiens représentaient plus de 50% de la population [Nascimbene, 1987a].

⁸⁶ L. Da Rosa [Da Rosa, 1988] remarque qu'au moment de son unité (1861), l'Italie mit en place un processus de rationalisation et de mécanisation de l'économie qui toucha de plein fouet le monde agricole, sans que le développement industriel et urbain puisse absorber la masse des paysans : « *le reste [ceux qui ne trouvaient pas de métiers en ville] dut fatalement rechercher un autre travail, à l'extérieur des confins du pays* » (p.76). Pour les agriculteurs italiens, l'émigration vers des pays où les fronts agricoles étaient encore à développer permettait d'éviter une reconversion dans un autre métier, en ville [Sori, 2000].

⁸⁷ "[los italianos] acaparaban el abastecimiento de hortalizas para Buenos Aires."

⁸⁸ "Quanto alle prime manifestazioni collettive che possano veramente dirsi italiane, bisognerà risalire almeno fino alla seconda metà del decennio del 1830 per trovare notizie autenticamente significative non solo per gli agricoltori italiani, ma anche per un loro particolare tipo di agricoltura che si basava sulla coltura di ortaggi e verdure, generalmente in aree ristrette e vicine ai centri abitati."

Italiens cultivaient la terre sous le feu des usines, à peine à la sortie des murs, dans une zone de potagers traversée toute la journée par les balles des deux armées. »⁸⁹ L. Da Rosa [Da Rosa, 1988] souligne quant à lui la triple fonction des Italiens dans la céréaliculture, la sériciculture et les cultures fruti-horticoles : « *Les Italiens furent ceux qui intensifièrent la culture des potagers et des plantes légumineuses, qui donnèrent de l'élan et de la vigueur à la culture de la vigne et à la production du vin, spécialement dans la province de Mendoza.* »⁹⁰

Le rôle des Italiens est également reconnu dès le XIXe siècle dans le commerce alimentaire, et notamment dans le commerce de légumes. A Buenos Aires, le métier de primeur (« *il fruttivendolo* ») fait partie de la liste pour lesquels les Italiens « *n'avaient pas de concurrents* » [Da Rosa, 1988]. Les épiceries (« *almacenes* ») étaient « *aux mains des Italiens* » à Córdoba [Da Rosa, 1988], et à Buenos Aires, 45% de leurs propriétaires étaient italiens en 1909 [Korn *et al.*, 1987]. Malgré l'absence de données précises⁹¹, les commerçants italiens dans le domaine alimentaire semblaient se répartir dans l'ensemble de la capitale. Ils sont aussi à l'origine de la création de plusieurs marchés de gros, dont l'Abasto ou le Spinetto. Leur rôle est avéré enfin dans les quelques industries agro-alimentaires, telles les moulins.

Les entretiens avec les commerçants des différents marchés, avec les vieux maraîchers et avec les commerçants au détail ont confirmé l'omniprésence italienne dans le commerce ou la culture des fruits et légumes. « *El mercado, lo tenía el tano* », me confia l'administrateur du marché de La Matanza (« *L'Italien possédait le marché !* »). L'opinion générale retient aussi que le primeur auquel on allait se fournir au quotidien était d'origine italienne (tout comme l'épicier était espagnol). A La Plata ou à Pilar, les maisons blanches à un étage proches de parcelles encore cultivées rappellent enfin l'héritage italien dans la mise en valeur maraîchère de ces *partidos* (Photographie 5).

Le recoupement de ces données confirme la prédominance des migrants italiens et de leurs descendants dans l'ensemble des espaces maraîchers, productifs, grossistes et détaillants. Mais ils cohabitent dans la production avec les Portugais et les Japonais.

⁸⁹ « *gli italiani coltivano la tierra sotto il fuoco delle batterie appena fuori le mura, in una zona di orti traversata per tutto il giorno dalle pallottole di entrambi gli eserciti.* » Le premier XIXe siècle en Argentine fut marqué par des guerres civiles et l'absence de gouvernement central. Au moment où cette lettre a été rédigée, s'opposaient le pouvoir de Juan Manuel de Rosas, gouverneur de la province de Buenos Aires, et celui d'autres *caudillos* (chef militaire), pour décider du type de gouvernement national (fédéral ou unitaire), tandis que les Anglais et les Français menaient le blocus du pays.

⁹⁰ « *Furono gli italiani, com'è risaputo, ad intensificare la coltura degli ortaggi e delle piante leguminose ; a dare slancio e vigore, specie nelle provincia di Mendoza, alla coltura delle vite e alla produzione del vino.* »

⁹¹ La nationalité des propriétaires des établissements commerciaux n'était pas toujours indiquée.

Photographie 5 : Une maison typique d'un ex-producteur maraîcher d'origine italienne, La Plata



Ces maisons blanches à un étage caractéristiques des migrants italiens maraîchers sont toujours situées à proximité des parcelles cultivées : à gauche, à l'arrière-plan, on distingue la silhouette d'une serre (poteaux de bois et plastique). La grille entourant la maison signifie peut-être que ses intégrants sont désormais détachés de l'activité productive.

2.3 « El portugués » : le dernier survivant

Les Portugais constituent un contingent migratoire peu représentatif en Argentine. Comme ils ne participent pas à la mise en valeur agricole du pays (ou moins que les Italiens), ils sont moins visibles dans la société⁹². S'attacher à l'activité maraîchère, où ils étaient surreprésentés et reconnus, est aussi une façon de leur offrir une place dans la société argentine⁹³.

⁹² Les Portugais semblent être fondus dans la masse de la population argentine : ils n'ont pas « *d'espace propre dans l'imaginaire social argentin* » ; ils « *n'apparaissent pas dans le processus de reproduction sociale du pays* » [Svetlitz De Nemirovsky *et al.*, 2005]. Ainsi, il n'existe pas une caricature, un type caractéristique du migrant portugais en Argentine, comme on en trouve pour le migrant italien, espagnol, ou encore arabe.

⁹³ La bibliographie argentine à leur sujet est mince et recense principalement des articles de presse [Rey Balmaceda, 1994]. Deux auteurs référents se détachent aujourd'hui : M. J. Borges et A.C. Svetlitz de Nemirovsky [Borges, 1997 ; Svetlitz De Nemirovsky, 2004] dont les thèses portent respectivement sur les liens entre la région d'Algarve au Portugal et deux espaces de réception en Argentine, la ville de Comodoro Rivadavia (industrie pétrolière), en Patagonie, et la ville de Villa Elisa dans la province de Buenos Aires, près de la ville de La Plata (maraîchage et floriculture) [Borges, 1997], et sur les

Parmi les pays européens, le Portugal présente les taux d'émigration les plus forts, mais ce n'est que tardivement que ses ressortissants ont migré en Argentine⁹⁴. F. Moura, dans une approche centrée sur la localité d'Escobar [1992a] propose une temporalité fine de ce courant migratoire :

- Entre la fin des années 1920 et le début de la Seconde Guerre mondiale, les migrations étaient temporaires, voire saisonnières. Les hommes venaient seuls et retournaient au Portugal.
- La période 1945-1955 amena les vagues d'immigration les plus nombreuses. Si les hommes voyageaient seuls, les fils venaient ensuite les rejoindre et, petit à petit, l'ensemble de la famille.
- De la fin des années 1950 à 1963, les Portugais continuaient à arriver en Argentine alors que les principaux migrants ne venaient déjà plus d'Europe, mais des pays limitrophes. Durant ces vagues migratoires post-Seconde Guerre mondiale, les motifs de la migration étaient avant tout politiques : les jeunes hommes de moins de 17 ans rejoignaient leur famille pour éviter le service militaire et les guerres de décolonisation.
- L'année 1975 marqua la fin des migrations portugaises, après l'indépendance de l'Angola et du Mozambique, et l'expulsion des colons de ces pays d'Afrique.

Dans la première moitié du XXe siècle, les Portugais s'installaient à Buenos Aires et dans d'autres villes de la côte atlantique ; après la seconde Guerre mondiale et autour des années 1960, ils s'établirent surtout dans les *partidos* périphériques de Buenos Aires (La Matanza, Esteban Echeverría, Escobar, General Rodriguez) [Svetlitza De Nemirovsky, 2004].

Ces migrants nouent très tôt une relation avec les activités agricoles : les Portugais issus des premières vagues d'immigration effectuaient les récoltes de maïs ou de blé et travaillaient déjà dans l'activité maraîchère de certains *partidos*. Après la Seconde Guerre mondiale, les Portugais s'insérèrent dans la production de légumes, de fruits, de briques et dans les industries naissantes de la capitale [Svetlitza De Nemirovsky, 2004]. Un Portugais du marché de La Matanza remarque : « *Avant, 70 % des agriculteurs étaient portugais. C'est-à-dire qu'avant, sur seize agriculteurs, tu avais un Italien, deux Japonais et tout les autres étaient portugais.* »^{vii}

transformations du *partido* de La Matanza et le rôle des migrants portugais dans ces transformations [Svetlitza De Nemirovsky, 2004].

⁹⁴ « Masse » relative : d'après la Direction nationale des Migrations, le solde de l'immigration portugaise en Argentine atteignit un total de 45 000 personnes entre 1857 et 1970 (ces chiffres sont probablement sous-estimés car de nombreux Portugais installés au Brésil ou au Paraguay seraient passés en Argentine par voie terrestre sans être comptabilisés). En 1997, selon le Ministère des affaires étrangères, il y avait 16 000 Portugais en Argentine, soit seulement 0,35% de la population portugaise du continent américain.

La particularité de la migration portugaise est de n'avoir pas été « seulement » motivée par l'esprit d'aventure ou la pauvreté des migrants⁹⁵. Les départs s'expliquent aussi par les pressions politiques (sous le régime dictatorial de Salazar) et la pesanteur de certains systèmes sociaux (héritage des terres). Les éléments récoltés par A.C. Svetlitz de Nemirovsky (p.223) décrivent la vie au Portugal comme rurale et familiale, dans des exploitations petites et dédiées à l'autoconsommation. L'Argentine était perçue comme un pays prospère, bien que la langue fût différente et que le milieu densément peuplé et urbain de Buenos Aires contrastât avec les paysages du Nord-Ouest du Portugal.

Tout comme les Italiens, les Portugais installés dans l'activité maraîchère semblent donc issus du monde agricole, voire directement maraîcher. Leur insertion à Buenos Aires s'inscrit dans la continuité de leur savoir-faire, qu'ils ont d'abord mis au service des Italiens et des Portugais déjà installés, avant de pouvoir prendre leur indépendance. Dans ce parcours, les Portugais croisent également des Japonais.

2.4 Les Japonais, plus floriculteurs que maraîchers ?

Le cas des Japonais est particulier dans l'histoire du maraîchage argentin. Ils n'étaient cités ni dans les articles et ouvrages portant sur le maraîchage, ni spontanément dans les entretiens réalisés auprès des Italiens ou Portugais. Dans l'histoire du pays, ils font partie des collectivités non européennes non sollicitées par le gouvernement, mais ne sont pas pour autant discriminées (ou ne le sont plus). Dans les représentations collectives argentines, les Japonais sont reconnus pour la culture *des fleurs* grâce à des manifestations médiatisées : la fête de la fleur à Escobar, la fête de la collectivité japonaise à La Plata (le *bon odori*). Les acteurs traditionnels ne sortent pas de ce schéma de pensée.

Seuls les Boliviens de la zone Nord et R. Aragona, coordinateur d'un réseau de marchés, parlèrent spontanément de l'implication des Japonais dans le maraîchage : c'est à leurs côtés que j'associai les Japonais aux acteurs traditionnels européens. En outre, parmi les articles et ouvrages dédiés à la collectivité japonaise, certaines sections entières sont consacrées aux maraîchers⁹⁶. Ces sources bibliographiques contribuent à éclairer l'organisation du secteur avant l'arrivée des Boliviens⁹⁷.

⁹⁵ F. Moura précise [Moura] : « *L'une des caractéristiques de la migration portugaise dans le monde et, plus tard, [en Argentine], est que [les migrants] ne s'échappèrent pas de la pauvreté absolue, mais d'un standard de vie moyen, une vie qui n'était ni aisée ni simple, mais simplement la typique vie tranquille d'un paysan du Vieux Monde.* » (p.12) (*"Una de las raras características de la emigración lusitana al mundo y, más tarde, a nuestra tierra, es que no escaparon de la pobreza absoluta, sino de un estándar medio de vida: una vida que no era ni holgada ni estrecha, sino la típica vida tranquila de un campesino en el Viejo Mundo."*)

⁹⁶ Notamment l'ouvrage en deux volumes de la Fédération des Associations Nikkei en Argentine [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2004 ; 2005], l'article de H. Maletta et S. Lepore [Maletta *et al.*, 1990], la synthèse d'I. Laumonier [Laumonier, 2008]. Ces études retracent l'histoire des

Les travaux consultés divisent l'histoire des Japonais en Argentine en deux périodes, avant et après la Seconde Guerre mondiale. D'une époque à l'autre est attestée leur participation à la production de légumes.

Les relations du Japon avec le continent latino-américain s'amorcèrent à la fin du XIXe siècle, mais le nombre de Japonais débarqués resta peu significatif jusqu'à la Première Guerre mondiale, à cause du coût du voyage et des discriminations que subissaient ces migrants non-Européens [Imai, 1995]. Le lien entre Japonais et activité maraîchère remonte à ces premiers temps : dès les années 1920, 80 % des Japonais se répartissaient entre deux branches d'activité principales, la teinturerie et le maraîchage [Maletta et Lepore, 1990]. L'insertion dans ces métiers tenait à leurs origines agricoles, au faible niveau de formation et surtout au hasard. Elle se perpétua du fait des filières migratoires.

Les Japonais contribuèrent à la modernisation de l'activité maraîchère à partir de la première moitié des années 1920 : ils introduisirent diverses améliorations techniques (engrais, systèmes d'irrigation) et avancèrent sur le plan de la commercialisation (achat de camions, associations pour avoir un emplacement sur un marché). Certains connurent de francs succès et, au début des années 1930, quelques unes des cent-cinquante exploitations tenues par des Japonais présentaient une superficie supérieure à 30 hectares (jusqu'à 175 ha) : les Japonais sont aussi à l'origine du maraîchage à grande échelle [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2004].

Suite à des crises de surproduction et à la récession économique des années 1930, plusieurs Japonais se reconvertirent dans la floriculture. Ils restèrent cependant reconnus pour la qualité de leurs légumes.

Les flux de Japonais s'intensifièrent à partir de la Première Guerre mondiale. La Guerre du Pacifique marqua une pause, puis la migration reprit peu après la fin de la guerre. De nouveaux traités furent conclus avec la Bolivie, le Paraguay, le Brésil et l'Argentine afin d'établir une immigration planifiée en Amérique latine (1955) : tous les Japonais pouvaient venir, à condition de s'installer à trente kilomètres des grands

migrants japonais au long du XXe siècle, d'un point de vue narratif et statistique. On dispose ainsi d'un matériel relativement complet qui remonte au début du XXe siècle.

⁹⁷ Tout comme pour les Portugais, les études de la communauté japonaise ont été rédigées à partir des divers recensements et ressources migratoires, de revues et ouvrages spécifiques à la communauté japonaise, et surtout de récits de vie de maraîchers japonais. En ce sens, ils constituent une mine d'informations sur les pratiques quotidiennes entre les années 1910 et les années 1960-70 : techniques de production, canaux de commercialisation ; difficultés quotidiennes, questions foncières, relations patrons / employés ; manières de vivre, habitat, activités récréatives...

centres urbains. L'Argentine signa encore un traité en 1961, en vue de mettre en place une immigration organisée et institutionnalisée. Mais le changement des structures productives du Japon et le « miracle japonais » des années 1960 permirent à l'industrie d'absorber la croissance démographique : l'émigration japonaise dans le monde diminua significativement.

L'Amérique latine est le continent qui a reçu le plus grand nombre de migrants japonais, mais leur apport numérique à la société argentine reste faible en comparaison d'autres nationalités. Au milieu du XXe siècle, 54 % des Japonais vivaient dans la ville-centre, 12 % dans la province de Buenos Aires. La majorité de ces migrants (83 %) vivaient en milieu urbain [Maletta et Lepore, 1990], surtout dans la zone Sud (Florencio Varela, Lomas de Zamora, La Plata) et la zone Ouest (Morón) de Buenos Aires. La répartition est sensiblement la même aujourd'hui : 70 % des Japonais sont localisés dans le Grand Buenos Aires et dans les *partidos* de la troisième couronne (Escobar, La Plata).

D'après H. Maletta et S. Lepore [1990], la majeure partie des migrants japonais étaient soit agriculteurs, soit descendants d'agriculteurs. Face à la surpopulation et au manque d'emplois dans l'archipel⁹⁸, l'Argentine était perçue comme « *le pays qui possèd[ait] les conditions les meilleures pour recevoir à grande échelle une immigration d'excellence* » [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2005]. La facilité d'accès au foncier était signalée par les migrants et les autorités politiques.

De fait, les migrants arrivés après la Seconde Guerre mondiale ont bénéficié du système d'installation particulier des « colonies », créées pour mettre en valeur les périphéries de Buenos Aires ou certaines portions des provinces intérieures (Misiones, par exemple). Ces colonies étaient ouvertes à tous les migrants, mais les Japonais y étaient majoritaires.

Dans la seconde moitié du XXe siècle, les Japonais continuèrent ainsi à pratiquer l'activité maraîchère sous l'impulsion de conventions politiques. A la Colonie La Capilla, créée en 1948 et située à 45 kilomètres de Buenos Aires, les migrants avaient pour *obligation* de cultiver des légumes [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2005]. De même, la Colonie Urquiza, à 20 kilomètres de La Plata, fut créée par le Conseil National de l'Agriculture, « *avec l'objectif de procurer des légumes aux alentours de la capitale provinciale [la ville de La Plata]* » [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2005]. L'Etat argentin lui-même assigna donc les Japonais au maraîchage à destination des villes.

⁹⁸ En milieu rural, notamment, le déplacement de la main d'œuvre vers les grandes villes, la colonisation de l'île d'Hokkaido et la migration pallièrent les problèmes alimentaires [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2004]. Après la Seconde Guerre mondiale, les habitants se heurtaient au retour des troupes, à la croissance démographique et à des crises diverses.

Malgré ces encouragements, les Japonais poursuivirent leur spécialisation dans la floriculture. Ils délaissèrent l'activité maraîchère, car elle exigeait un investissement important en capital et en temps et ne procurait qu'une rentabilité incertaine⁹⁹.

En 1969, on ne comptait pas plus de cent trente familles japonaises dans le maraîchage. Aujourd'hui, un quart des personnes d'origine japonaise travaille dans l'agriculture, principalement la floriculture et exceptionnellement le maraîchage, « *au sein d'exploitations irriguées automatiquement et hautement capitalisées* » [Maletta et Lepore, 1990]¹⁰⁰. La réputation des migrants Japonais dans ces branches d'activité est restée celle de travailleurs méticuleux et d'innovateurs.

2.5 Des ascensions sociales similaires

L'ascension sociale de chacune des collectivités étudiées est connue. Les croiser permet de faire ressortir des similitudes et des différences.

Les trajectoires italiennes analysées dans la bibliographie donnent au migrant italien l'image du typique *self-made-man* [Korn, 1987], débarquant en Argentine sans le sou et réussissant à bâtir un empire. Dans le domaine agricole et maraîcher, on retient leur participation aux négociations immobilières de terres agricoles, à la création d'entreprises agroalimentaires et à la création de marchés de fruits et légumes tel le Spinetto à Buenos Aires. Aucune de ces entreprises n'était le fruit du hasard et les auteurs signalent les efforts personnels déployés par les migrants pour arriver à ce niveau [Nascimbene, 1987b]. M. C. Nascimbene propose une « échelle italienne » sociale, qui, dans le monde agricole est la suivante : « *braccianti* » (ouvriers : ceux qui, par exemple, viennent faire les récoltes en Argentine), « *mezzadri* » (métayers), « *fittavoli* » (locataires : travail de la terre de propriétaires qui ont réussi), « *proprietari* » (propriétaires).

La trajectoire des migrants portugais apparaît bien plus modeste que celle des Italiens. Ils commençaient par travailler temporairement comme ouvriers agricoles pour des producteurs italiens [Borges, 1997 ; Moura, 1992a], puis ils devenaient métayers (« *medieros* »), avant de s'associer avec d'autres Portugais et de louer une grande parcelle laissée par son propriétaire (éleveur, céréalier) [Borges, 1997 ; Svetlitz De Nemirovsky, 2004]. Cet accès à la terre créait de nouveaux emplois d'ouvriers ou de métayers pour les migrants suivants : la demande de main-d'œuvre

⁹⁹ Ce tournant s'explique aussi par la rigueur des conditions de vie dans les colonies. Il fallut attendre les années 1970 pour qu'elles soient reliées à des routes asphaltées, raccordées aux réseaux d'eau et d'électricité. Dans la Colonie Urquiza par exemple, le téléphone n'arriva qu'en 1989.

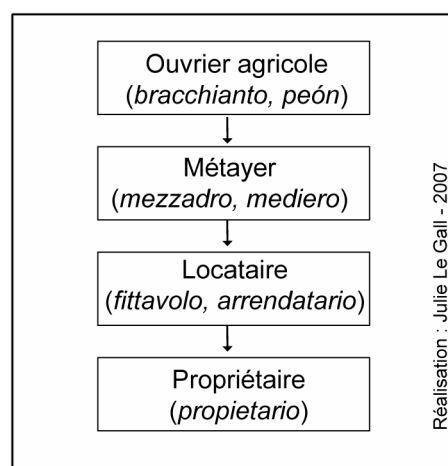
¹⁰⁰ La particularité de l'immigration japonaise en Argentine est l'égale répartition des migrants entre les trois secteurs économiques, tandis qu'au Brésil, 90% de la population japonaise travaille dans l'agriculture, et au Pérou 90% est réparti entre le commerce et l'agriculture. Cette différence s'explique par le modèle d'immigration : immigration planifiée par contrats de travail contre immigration volontaire.

dans le secteur maraîcher permettait aux Portugais de transposer leurs pratiques du Vieux Monde dans le nouveau monde [Borges, 1997]¹⁰¹. Enfin, ils achetaient une petite parcelle. Dans l'entre-deux-guerres, M. J. Borges calcule un laps de temps de dix ans entre l'arrivée en Argentine et l'achat d'une exploitation (1,5 ha). L'ascension sociale des Portugais fut ensuite marquée par le départ vers d'autres branches, plus rentables que la production de légumes (artisanat, petit commerce, floriculture) [Borges, 1997]. Ceux qui restèrent dans l'activité maraîchère furent les premiers employeurs des migrants boliviens. A la différence des Italiens, les Portugais ne présentent pas d'ascension remarquable dans le commerce grossiste.

La trajectoire des Japonais fut le fruit de longues années de labeur, d'autant plus dures que certains étaient sujets à de fortes discriminations. Les pionniers s'associaient pour devenir producteurs ou commençaient comme ouvriers agricoles ou métayers au service d'autres Japonais. Ensuite, certains rentraient au Japon après avoir fait fortune ; d'autres changeaient de branche ; d'autres achetaient leur propre parcelle. Dans la première moitié du XXe siècle, il fallait une dizaine d'années de travail pour acheter des terres ou louer une superficie importante [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2004]. Ceux qui avancèrent sur le plan de la commercialisation dans les années 1920 y renoncèrent dans les années 1930, suite à de cuisants échecs. Dans la seconde moitié du XXe siècle, le parcours d'ouvrier à producteur se raccourcit [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2005], avant une bifurcation quasiment systématique vers la floriculture.

Au regard de cette revue de littérature, l'ascension sociale des migrants dans l'activité maraîchère affiche un dessin commun que présente la Figure 10, malgré des vitesses d'ascension qui diffèrent suivant les époques et les collectivités.

Figure 10 : La trajectoire sociale des migrants dans l'activité productive. Un schéma commun.



¹⁰¹ Dans sa comparaison entre les migrants portugais de Villa Elisa (La Plata) à ceux de Comodoro Rivadavia (en Patagonie), M. J. Borges montre que les producteurs maraîchers et floriculteurs de Villa Elisa avaient plus de libertés que les ouvriers et employés des compagnies pétrolières de Comodoro. Ils retrouvaient dans les espaces productifs de Buenos Aires les conditions de vie qu'ils avaient laissées au Portugal.

Tableau 8 : Espaces, fonctions, temporalités des migrants dans l'activité maraîchère

	Italiens	Portugais	Japonais	Boliviens
Porte d'entrée en Argentine	Buenos Aires	Buenos Aires	Buenos Aires	Nord-Ouest / Buenos Aires
Origines	Espace rural et agricole	Espace rural et agricole	Mixte	Mixte
Premiers pas dans un espace agricole	Récoltes de céréales Production maraîchère	Récoltes de céréales Ouvriers des Italiens et autres producteurs	Production maraîchère Ouvriers des producteurs italiens et portugais	Ouvriers dans les cultures industrielles Ouvriers dans la fruiticulture et le maraîchage dans des zones maraîchères extensives puis sous-serre Ouvriers dans les ceintures maraîchères
Rôle au sein des espaces maraîchers	Production : mise en valeur maraîchère du pays Commercialisation : construction de l'approvisionnement de Buenos Aires	Production : pas de rôle spécifique, « relais » des précédents	Production : développement du maraîchage sur grandes superficies, technification des exploitations, innovations	Production Commercialisation (1980)
Autres secteurs d'emplois	Variés	Industrie, commerce	Teintureries, cafés. Floriculture	Construction, commerce, textile. En cours de diversification.
Période principale d'action dans l'activité maraîchère à Buenos Aires (en Argentine)	Production : 1850-1980 Commercialisation : début du XXe siècle (construction des marchés de gros)-...	1920-1990	1910-1970	Production : 1970-... (Argentine : 1850-...) Commercialisation : 1980-...
Contingents au début des années 1990 (par rapport à la population totale argentine en 1991 : 32,6 Millions d'hab. / par rapport à la population totale étrangère : 1,6 Million d'hab.)	330 000 1,01 % / 20,27 % (Recensement 1991)	16 000 0,05 % / 0,28 % (Ministère des affaires étrangères)	9 900 0,03 % / 0,61 % (Maletta et Lepore, 1990)	146 500 0,45 % / 9 % (Recensement 1991)
Représentations associées à la collectivité (au regard de la population argentine et des acteurs de l'activité maraîchère)	Développement de la Pampa. Construction du territoire argentin, construction de la Nation. Pionniers.	Faible visibilité dans la société argentine. Producteurs maraîchers encore en exercice.	Discrimination puis développement de la floriculture. Travailleurs minutieux dans des exploitations très modernes.	Discrimination associée aux migrants des pays limitrophes. Pauvreté. Travailleurs. Espaces urbains : commerçants. Espaces périurbains : producteurs.

Sources : *Elaboration propre selon les sources bibliographiques citées pour chaque collectivité au cours du texte.*

2.6 Synthèse : quatre collectivités associées à une même activité

Le Tableau 8 reprend les principaux traits des trois collectivités traditionnelles et les associe à ceux des Boliviens examinés dans la première sous-partie de ce chapitre. L'histoire maraîchère de chaque collectivité mériterait de plus amples développements, mais les synthèses proposées suffisent à identifier ce qui rapproche les Boliviens des Italiens, Portugais et Japonais. Elles donnent surtout des éléments pour comprendre partiellement le maintien du complexe maraîcher.

Tout d'abord, ces quatre collectivités de migrants présentent une particularité à double sens :

- d'un côté, l'activité maraîchère s'est montrée essentielle à leur insertion en Argentine et donc à leur parcours dans ce pays ;
- de l'autre, leur insertion au secteur maraîcher a contribué à son développement et à ses évolutions.

La relation de ces quatre collectivités à l'activité maraîchère dépasse donc la simple participation à la production ou à la commercialisation : toutes les quatre ont marqué l'histoire maraîchère ; et réciproquement, l'activité maraîchère a marqué leur histoire. Leur prise en compte pour comprendre les évolutions socio-spatiales du complexe maraîcher de Buenos Aires est donc absolument nécessaire.

Plus précisément, les pages précédentes invitent à comparer les trajectoires des acteurs traditionnels à celles des migrants boliviens. Cette dernière a été largement étudiée par R. Benencia : « l'échelle bolivienne » (« *escala boliviana* ») identifiée par le sociologue dans l'activité productive comporte trois échelons, d'ouvrier agricole, de métayer et de producteur [Benencia, 1997b]. Ce schéma ne présenterait donc aucune originalité par rapport aux autres collectivités.

Ensuite, malgré ces points communs, il est aussi possible d'opérer des rapprochements plus fins entre les collectivités.

Un producteur d'origine portugaise me fit un jour la remarque suivante : « *Les Boliviens d'aujourd'hui sont les Italiens d'hier.* »^{viii} A la lumière du Tableau 8, sa remarque pourrait s'avérer pertinente pour trois raisons :

- Les Italiens et les Boliviens présentent une histoire maraîchère longue, de plus d'un siècle et demi. A hiérarchies sociales distinctes, les premiers furent pionniers dans le maraîchage à Buenos Aires et, sans les seconds, les zones maraîchères spécialisées extensives ou intensives (et donc les dites « économies régionales ») n'auraient pu se développer.

- Les contingents rapprochent plus ces deux collectivités entre elles que des deux autres groupes étudiés¹⁰².
- Les deux collectivités se sont insérées dans la production *et* la commercialisation, et elles sont connues *et* reconnues.

La relation particulière des migrants boliviens et italiens à l'activité maraîchère invite à apparenter deux collectivités dont les membres se sentent pourtant absolument opposés.

Du fait de leur statut de migrants « non-européens », les migrants boliviens se rapprochent aussi des Japonais. Cette proximité invite à prêter attention aux éventuelles discriminations subies par les Boliviens, dans la continuité de celles qu'avaient reçues les Japonais au début de leur parcours. De plus, les Boliviens et les Japonais se sont concentrés dans très peu de secteurs économiques où ils sont donc surreprésentés. Les Italiens, à l'inverse, sont dissiminés dans des secteurs d'emplois variés, tout comme les Portugais, qui ont suivi les dynamiques des Espagnols.

Les Italiens, Portugais et Japonais se distinguent des Boliviens pour une raison majeure : pour les premiers, qui débarquent au port, les espaces maraîchers de Buenos Aires sont une *porte d'entrée* ; au contraire, ils représentent l'*aboutissement* des seconds après un long parcours à travers l'Argentine. Si les perspectives évoluent à partir des années 1980 et 1990, puisque les Boliviens aussi arrivent directement à Buenos Aires, une différence demeure : les derniers arrivés accèdent (peuvent accéder) à Buenos Aires par voie terrestre. Leur relation au pays d'origine pourrait dès lors être très différente.

L'étude de l'activité maraîchère invite donc à décroisonner les catégories migratoires habituelles. Cette recherche est aussi l'occasion de porter un autre regard sur l'apport des diverses collectivités à l'histoire argentine.

Enfin, et c'est sans doute le plus important ici, bien que les quatre collectivités héritent d'une histoire maraîchère assez longue en Argentine, elles ne suivent pas la même chronologie à l'échelle de Buenos Aires (Tableau 8). Un commerçant d'origine bolivienne résume :

G. (commerçant, secrétaire du marché de gros bolivien de Morón, origine bolivienne, 25 ans)
 – Les Boliviens ont travaillé comme ouvriers avec les Portugais, dans les années 1980-1990, je crois. Les Japonais étaient les plus forts en agriculture, à cette époque, après que les Italiens sont partis. Ce qu'ils ont appris ! Les Japonais sont devenus agriculteurs à la place des Italiens... et aujourd'hui l'agriculture est bolivienne, je crois qu'on peut dire que les plus forts en agriculture sont les Boliviens. Et après avoir appris comme ouvriers, eux aussi sont

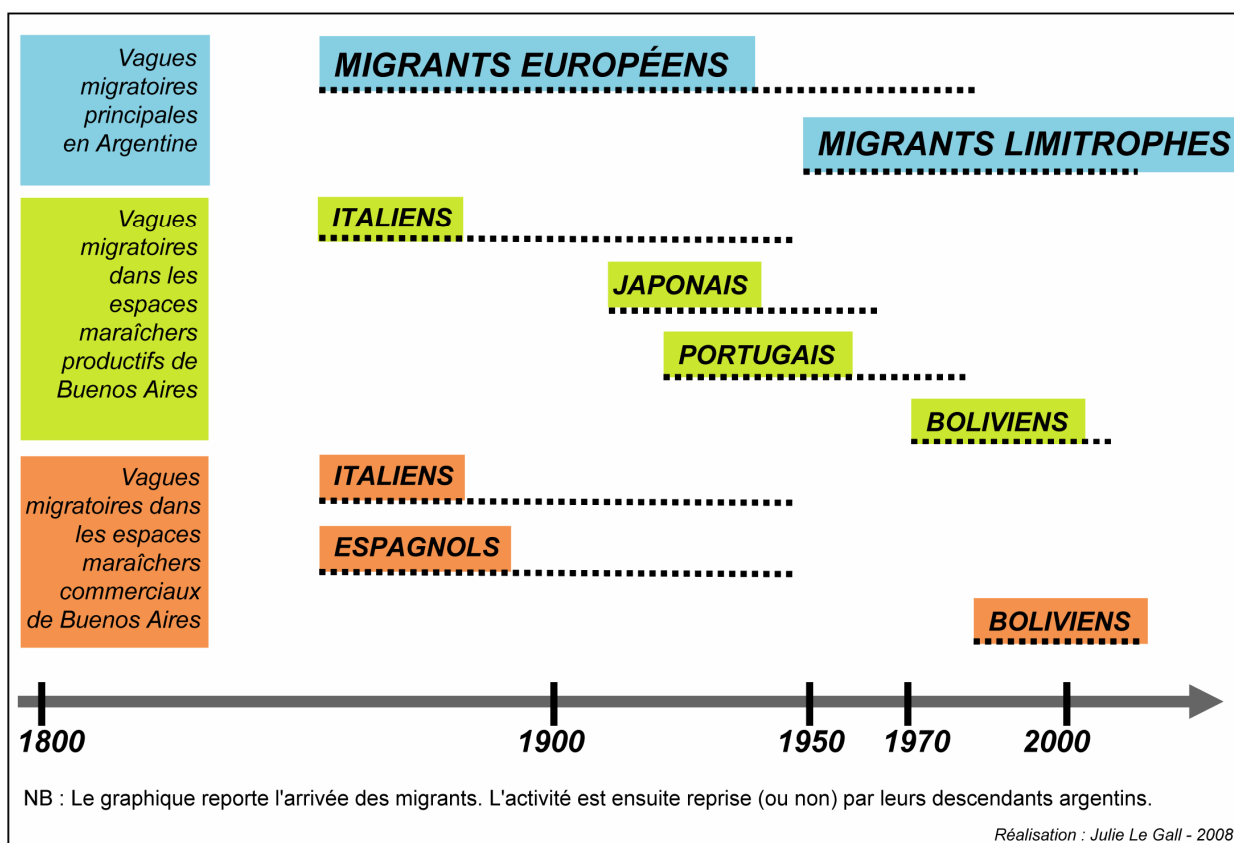
¹⁰² Toutes nuances gardées au niveau des données : elles sont comparées à des dates différentes, sans que l'on soit assuré de leur exactitude. Mais les contingents migratoires des Italiens et Boliviens restent importants et plus importants que ceux des autres.

devenus indépendants, ils se sont faits patrons et ils ont appris chacun à leur propre compte.^{ix}

Cet extrait d'entretien décrit l'histoire de la production maraîchère comme une succession d'époques où domine une collectivité particulière : les Italiens auraient précédé les Japonais ; les Portugais auraient pris le relais de ces derniers avant de le transmettre aux Boliviens. A Buenos Aires, les collectivités se succèdent plus qu'elles ne se chevauchent, car il se crée une relation d'employeur à employé entre membres de la collectivité en place et membres de la collectivité nouvellement arrivée.

Ces réflexions m'ont conduite à construire la chronologie de la Figure 11. Elle révèle une évolution sociale de l'activité maraîchère parallèle à l'histoire migratoire argentine. La Région métropolitaine a toujours bénéficié d'acteurs migrants spécialisés dans l'activité maraîchère, dont la nationalité a évolué. Le maintien du complexe maraîcher semble donc reposer avant tout sur une continuité d'ordre social.

Figure 11 : L'histoire sociale maraîchère : un reflet de l'histoire migratoire argentine



Finalement, cette sous-partie dégage plus de similitudes que de différences entre acteurs traditionnels et nouveaux acteurs de l'activité maraîchère. Les Boliviens apparaissent comme une collectivité « de plus » insérée dans les espaces maraîchers de Buenos Aires.

Mais cette analyse bibliographique laisse plusieurs questions en suspens. Si la chronologie et les décalages temporels observés mettent en évidence la succession des différentes collectivités et la nécessité de les étudier *ensemble*, on ne comprend ni ce qui amène ou rend nécessaire le relais, ni comment s'effectue le passage de témoin de l'une à l'autre. Par ailleurs, la continuité sociale n'explique en rien les évolutions spatiales récentes du complexe maraîcher. Enfin, il n'est pas non plus garanti que le passage d'une collectivité à l'autre s'effectue sans modification du complexe.

Dès lors, il apparaît nécessaire de travailler plus en détail autour de l'insertion socio-spatiale des différents acteurs au sein des espaces maraîchers. Il s'agit à la fois de dépasser le schéma présenté sur la Figure 10 et de l'observer *sur le plan spatial*, ce que les travaux de R. Benencia et de ses équipes n'ont pas permis de faire jusqu'à présent. Chaque échelon suppose pourtant un investissement particulier du complexe maraîcher susceptible d'en expliquer les phénomènes de rétraction ou d'expansion. Chaque collectivité amène peut-être aussi sa propre « définition » des échelons, modifiant ainsi les configurations socio-spatiales du complexe d'une époque à l'autre.

Les limites des avancées de cette sous-partie pourraient venir de l'analyse segmentée qui y a été privilégiée : elle empêche de percevoir le moment, le contexte où les collectivités entrent en relation (leur « point de contact »). Pour progresser dans le propos, j'envisage désormais une analyse croisée des différents groupes de migrants.

3. Trajectoires croisées dans l'activité maraîchère

L'enjeu de cette troisième sous-partie est de comprendre le passage de témoin entre les collectivités de migrants au sein du complexe étudié et, plus particulièrement, entre les acteurs traditionnels et les Boliviens au tournant des années 1980. En arrière-plan, on cherche aussi à compléter les informations au sujet du complexe maraîcher « passé », notamment sur le plan social : il s'agit de consolider la base de comparaison avec le complexe actuel et de continuer à expliciter le terme de « maintien ». Plus que d'autres, cette sous-partie offre des analyses amenées à être reprises tout au long du propos.

3.1 Retour sur la construction de l'approche biographique

Comme je ne trouvais pas de bibliographie historique satisfaisante au sujet de l'activité maraîchère, je me suis tournée vers ses acteurs traditionnels, en pensant qu'un récit de vie renseignait autant sur l'histoire personnelle d'un individu que sur l'époque à laquelle il avait vécu¹⁰³. Par extension, je supposais qu'on pouvait aussi entrevoir l'organisation de son lieu de vie, de son activité professionnelle, de ses réseaux de relations à des époques antérieures : comment l'approche biographique permet-elle de remonter au complexe maraîcher passé et d'y comprendre la succession des groupes de migrants ?

a. Le recours aux trajectoires individuelles

La recherche du point de contact entre les différents acteurs m'a poussée à travailler à l'échelle individuelle : le but est d'isoler le moment des histoires personnelles où se rencontrent les collectivités, afin de faire le rapprochement, ou non, avec l'histoire maraîchère globale et les contextes de crises.

Pour ce faire, l'origine étrangère des acteurs m'a amenée à convoquer la notion de « trajectoire », en écho à l'usage qu'en ont fait les études migratoires. V. Jolivet propose une analyse du terme [Jolivet, 2007] : « *[La trajectoire sociale est] à la fois une trajectoire « objective », définie comme la suite des positions sociales occupées durant la vie, mesurée au moyen de catégories statistiques, et une trajectoire « subjective » exprimée dans des récits de vie, des expériences individuelles, familiales ou collectives. (...) La trajectoire est d'abord une route, un itinéraire. Elle induit un point de départ et un point d'arrivée et expose des conditions comme des modalités de la traversée qui sont essentielles ici.* » La double dimension socio-spatiale de la trajectoire rappelle celle de la mobilité.

Qu'apporte la notion de « trajectoire » à l'analyse des évolutions de l'objet d'étude ?

La notion permet de travailler sur *les évolutions sociales* des individus sans qu'elles soient nécessairement linéaires : bien que la sous-partie précédente ait dessiné le schéma ascendant « idéal » (Figure 10 p. 201), les trajectoires peuvent être complètes ou tronquées, ascendantes et descendantes, longues ou courtes. Les bifurcations par rapport au modèle (dans les rythmes, les positions socio-spatiales) sont autant

¹⁰³ Cette démarche m'est apparue légitime suite au séminaire d'histoire sociale et culturelle argentine (1850-1950) dicté par le Professeur R. Cicerchia à l'Université de Buenos Aires. Ce spécialiste d'histoire sociale travailla autour des « autres récits nationaux », c'est-à-dire les sources et points de vue originaux employés pour retracer la construction de la Nation argentine : les récits de voyage et d'exploration, les discours scientifiques, les histoires de famille, les objets de la vie privée, les photographies, les comptes-rendus des cercles de lecteurs urbains, les biographies et autobiographies d'époque. Cette piste méthodologique se confirma auprès d'A. Svetlitz de Nemirovsky, anthropologue de formation, qui a consacré ses recherches à la collectivité portugaise en déployant la méthode biographique.

d'indices pour comprendre le contexte dans lequel elles se déroulent et donc, les évolutions du complexe maraîcher.

La notion invite aussi à analyser la *relation des migrants à leur espace d'accueil*, construite dans une dialectique « *d'ancrage et de mobilité* » [Jolivet, 2007]. Etudier leur insertion spatiale dans les espaces maraîchers permet d'évaluer leurs possibilités d'y rester. Il est ainsi possible de décrire le processus de continuité sociale évoqué plus haut.

b. Trajectoires et construction des questionnaires

Les questionnaires des entretiens (Annexe 2) ont été construits à partir de cette notion de trajectoire, de façon particulièrement précise pour les acteurs traditionnels. Ils cherchent à repérer pour chaque personne interrogée son point d'origine dans les espaces maraîchers de Buenos Aires, son point d'arrivée (qui correspond au moment présent où la personne est interrogée) et son parcours entre les deux.

Trois ensembles de questions émergent avec leur lot de sous-questions :

- La construction de leurs trajectoires :
 - L'arrivée : pourquoi partir, d'où ?
 - L'accession à la terre : pourquoi le maraîchage ?
 - L'installation : où, comment, pourquoi ?
 - L'ascension sociale : dans quelle temporalité et selon quel schéma ?
- L'organisation de l'activité maraîchère :
 - Le quotidien : produire, acheminer, vendre.
 - Les conditions : quelles étaient les techniques employées ? les moyens de transport ?
 - Les acteurs : qui travaillait, et à quelle époque ? Le rôle des hommes, des femmes, des familles.
- L'arrivée de nouveaux acteurs :
 - Quand les Boliviens sont-ils arrivés ?
 - Observe-t-on des différences dans les façons de produire, vendre, transporter, vivre au quotidien ?

Derrière les causes et les conditions du passage de témoin entre collectivités, les récits de vie ont été analysés pour connaître l'organisation passée des espaces maraîchers et comparer les trajectoires des Boliviens à celles des acteurs précédents.

c. Les acteurs traditionnels prêts à livrer leur trajectoire

L'identification des acteurs traditionnels susceptibles de répondre à mes questions a constitué la suite logique de cette démarche. Comme je l'ai indiqué dans l'introduction générale, le panel s'est construit en fonction de mes réseaux de connaissances : les Portugais et les Japonais apparaissent ainsi sur la Figure 6 (p. 73) de l'introduction générale, tandis que les Italiens ont été plus difficiles à atteindre.

Plusieurs générations de migrants sont représentées : les Italiens sont arrivés à la fin du XIXe siècle, dans les années 1910 et après la seconde Guerre mondiale jusqu'en 1951 ; les Portugais, dans les années 1920, 1930, 1950, jusqu'en 1975 ; les Japonais, dans les années 1960 et jusqu'en 1971 (les parents d'un couple d'entre eux étaient arrivés au Paraguay dans les années 1930). Les migrants dont j'ai écouté le récit permettent donc de retracer presque un siècle d'histoire maraîchère –sans prétendre, il me semble nécessaire de le répéter, à aucune exhaustivité ou représentativité.

Les Italiens étaient les plus présents, mais non les plus accessibles¹⁰⁴. Les informations récoltées constituent une compilation de *portions de trajectoires* plutôt que des trajectoires complètes, établie à partir des entretiens publiés dans le *Boletín hortícola* (revue de La Plata spécialisée dans le maraîchage) et des producteurs et commerçants rencontrés. En ce sens, tous les acteurs d'origine italienne interrogés ne figurent pas en Annexe 7. Ce sont soit des commerçants « uniquement commerçants », soit des commerçants exerçant encore dans l'activité productive (fait très rare) rencontrés aux marchés de La Matanza et de Pilar. Je n'obtins avec aucun d'eux la qualité des entretiens effectués avec les autres acteurs traditionnels, mais pus connaître les grandes lignes de l'activité maraîchère des années 1950 aux années 1980.

Pour aborder *les Portugais*, j'utilisai les contacts de la géographe A. Svetlitza de Nemirovsky au Nord (Figure 6 p. 73) et de l'agronome L. Mierez au Sud. Je rencontrai à plusieurs reprises la famille M. à Escobar. Même s'ils s'étaient retirés de l'activité productive maraîchère, j'écoutai une histoire dédiée au maraîchage depuis les années 1930 sans jamais renier la culture portugaise. L'un des moments-clés de nos rencontres fut une sortie au Marché de la collectivité bolivienne d'Escobar où se confrontèrent sous mes yeux anciens et nouveaux acteurs du complexe maraîcher. A

¹⁰⁴ Le cas de M., commerçante productrice à Pilar témoigne de mes difficultés, même si je ne prétends pas qu'il soit représentatif. J'avais rencontré son fils sur son exploitation, lors d'une enquête menée pour l'INTA et savais qu'elle et son mari tenaient encore une exploitation dont elle allait vendre les productions au Marché de Pilar. Je passai un samedi après-midi chez eux afin d'exposer mon projet de récit de vie et rencontrai son mari. Avec un fort accent italien, il me conseilla de parler à sa femme. Mais cette dernière m'accueillit de façon exécrable. Je vis dans son rejet toute sa rancœur à l'égard de la société argentine : elle n'avait pas aussi bien réussi que d'autres de ses compatriotes et, à 82 ans, elle parlait de rentrer en Italie pour y finir sa vie. Je ne me décourageai pas et revins à la charge en l'interrogeant par à-coups, en lui achetant régulièrement des cagettes de fraises, sans obtenir néanmoins de données aussi complètes que pour les Japonais ou Portugais.

La Plata, je pus m'entretenir longuement avec J. P., un producteur de tomates important de la zone, descendant d'un Portugais arrivé dans les années 1950, et son fils A. Ils purent me donner un aperçu de l'activité de la zone Sud à l'échelle des cinquante dernières années.

Les entretiens avec *les Japonais* eurent lieu suite à ma rencontre fortuite avec R. Aragona, responsable commercial du marché de Beccar (Figure 6 p. 73 ; Annexe 7). Il m'accompagna une journée au Nord d'Escobar, afin de rencontrer deux familles de Japonais floriculteurs ex-maraîchers (les familles S. et N.) et furtivement deux autres Japonais floriculteurs (I. et Y.). A l'inverse, par le biais de l'INTA et de l'ingénieure agronome T. Ruiz, je rencontrai un floriculteur descendant de Japonais en train de reconvertir son exploitation maraîchère ultra-spécialisée à destination des supermarchés. A La Plata, je ne pus rencontrer aucun producteur japonais, mais je me rendis au *Bon Odori*, la fête annuelle de la collectivité, témoin du dynamisme des floriculteurs de cette nationalité. Ces Japonais offrirent un point de vue original sur l'activité, peu traité dans la bibliographie maraîchère actuelle. Je pus travailler à une échelle de trente ans avec des acteurs qui n'avaient pas abandonné la production même s'ils avaient changé de branche.

Les récits de vie établis avec ces quatre acteurs principaux (deux Portugais, deux Japonais) ont eu lieu dans la sphère domestique privée. Les entretiens plus courts réalisés avec les autres (deux Japonais, un Portugais, entre autres, et les Italiens) se sont tenus sur les lieux de travail, mais souvent autour d'un café. Ces circonstances créaient un cadre rassurant et renforçaient les conversations personnelles : elles dessinaient les conditions de *l'échange* plus que de l'entretien et donnaient le temps aux personnes interrogées de s'étendre sur un sujet, se taire, reprendre le fil de la conversation et se remémorer avec nostalgie leur passé dans l'activité maraîchère de Buenos Aires.

d. Les marchés traditionnels, témoins de l'histoire maraîchère longue

Les entretiens les plus longs ont tous été réalisés avec des acteurs traditionnels producteurs ou ex-producteurs. Les conditions des entretiens auprès des commerçants (« en scène », sur leur lieu de travail) ne leur permettaient pas de s'épancher autant que les autres sur leur histoire de vie.

Ce décalage entre ma connaissance historique des exploitations et celle des commerces s'ajoute au creux bibliographiques au sujet de la commercialisation des légumes : les travaux disponibles décrivent le système de commercialisation passé avec plus ou moins de détails, mais ils s'arrêtent au niveau économique et englobent rarement sa dimension socio-spatiale. On sait peu de choses au sujet des jeux d'acteurs, de l'ambiance, de la vie quotidienne des marchés de gros. Ce manque d'informations apparaît encore plus net à propos du commerce de détail.

Qui pouvait avoir connaissance du fonctionnement passé de l'activité commerciale ? J'ai considéré que certains marchés de gros, ouverts depuis la première moitié du XX^e siècle, en constituaient « la mémoire » ; leurs acteurs de longue date, tels les fils de commerçants et les directeurs administratifs, devaient être en mesure de la transmettre. Je me suis donc attachée moins à la nationalité des acteurs, qu'à leur âge et à leur fonction.

T. Moore, responsable de l'hygiène de certains marchés de gros (Figure 6 p. 73), me fit rencontrer Elizabeth Fonda, l'administratrice du Marché de Beccar et R. Aragona, son responsable commercial, dont le père fut l'un des fondateurs du marché et le grand-père, un connaisseur du Marché de l'Abasto. Je vis aussi l'administrateur du marché de Florencio Varela, en fonction depuis treize ans à ce poste : il avait connu le déménagement du marché sous les pressions foncières et la concurrence d'autres marchés. Enfin, au Marché bonaerense, je passai quelques heures avec l'administrateur, un vieil italien qui avait été commerçant au Marché de Spinetto (dans la ville-centre) puis au Marché Central, avant de fonder son propre marché. Certains développements du deuxième chapitre ont déjà avancé l'intérêt de ces entretiens pour comprendre l'organisation actuelle du système de commercialisation. Les trajectoires de ces acteurs apportent une connaissance plus approfondie de ses évolutions sociales.

e. Les limites du panel

La plupart des trajectoires des acteurs traditionnels rencontrés ont été reportées en Annexe 7 : les portraits invitent à prendre connaissance de l'ensemble de leurs caractéristiques. L'absence d'Espagnols, reflet de leur absence dans les lieux visités et dans mes cercles de connaissances, semble confirmer leur inclinaison *commerciale* plus que *marâchère*.

Mon panel présente deux limites majeures :

- Les acteurs traditionnels rencontrés ne sont pas toujours des primo-arrivants. Cependant, ils ont été en mesure de raconter au moins partiellement l'histoire de leurs parents et ce sont souvent eux qui ont créé le contact avec les migrants boliviens. Ce biais présente plutôt des contrepoints positifs.
- On peut aussi interroger sa représentativité, mais je rejoins là les éléments de méthode posés en introduction. En m'arrêtant au premier cercle des réseaux de connaissances, j'ai établi des relations de confiance et favorisé la libre expression des personnes interrogées. On peut croire à une plus grande fiabilité des propos recueillis.

Les récurrences dans les propos retranscrits semblent indiquer que les entretiens étaient suffisants pour décrire l'activité maraîchère passée. Aller vers un second cercle aurait multiplié les probabilités de rencontrer des primo-arrivants, des producteurs et commerçants plus capitalisés et mieux insérés dans les réseaux de l'activité maraîchère (grands commerçants du Marché Central, par exemple). Des récits de vie supplémentaires auraient ainsi complété la mise en perspective sociale des acteurs boliviens. A ce sujet, les entretiens publiés dans le *Boletín Hortícola* offrent un complément utile : ils ont été réalisés auprès de grands producteurs *platenses*.

Cette démarche centrée sur les trajectoires personnelles devrait contribuer à retracer *une* histoire du complexe maraîchère de la Région métropolitaine. Bien qu'elle dessine *une* réalité partielle, elle s'est avérée opératoire pour cerner les points de contacts et connaître le contexte social dans lequel s'insèrent les Boliviens. La crise sociale des années 1980 s'observe-t-elle dans les trajectoires individuelles des acteurs traditionnels de l'activité maraîchère et comment ? A-t-elle servi de point de contact entre les Boliviens et leurs prédécesseurs ?

3.2 Trajectoires passées des acteurs traditionnels et crises : vers la libération d'une niche

En croisant les histoires personnelles des acteurs traditionnels interrogés, je cherche à évaluer les situations de *crises sociales* ayant marqué l'activité maraîchère de ces trente dernières années et leurs conséquences sur le dispositif actoriel du complexe maraîcher. Il importe de comprendre comment producteurs et commerçants, au-delà de leurs nationalités, réagissent à un contexte difficile. Dans quelle mesure le maintien du complexe maraîcher dépend-il des trajectoires sociales de ses acteurs ?

Je reprends ici les trajectoires des acteurs traditionnels, depuis leurs premiers pas dans les espaces maraîchers de Buenos Aires jusqu'à ce qu'ils croisent les acteurs d'origine bolivienne. Les entretiens ont été réalisés auprès d'individus de générations différentes ou qui n'étaient pas tous arrivés à la même époque en Argentine. On peut néanmoins distinguer une chronologie en trois temps : La chronologie est

a. Jusqu'aux années 1960-70 : s'insérer et s'installer dans l'activité maraîchère

Les migrants, en arrivant à Buenos Aires, ne savaient pas de suite où ils allaient travailler. Certains ignoraient même tout de leur destination. Pourquoi et comment les acteurs traditionnels choisissaient-ils l'activité maraîchère ? A quel rythme y

évoluaient-ils ? Je décrirai dans un premier temps les trajectoires productives, avant de m'attacher aux trajectoires urbaines commerciales.

▪ Des trajectoires sociales productives laborieuses

La trajectoire productive fait évoluer les ouvriers maraîchers vers le statut de métayer puis de producteur. Comment se déroule cette ascension ?

Pourquoi la quinta ? Arrivée et premiers pas

Travailler à la *quinta*¹⁰⁵ constituait l'aboutissement d'un premier parcours dans l'activité agricole ou une option parmi d'autres travaux agricoles. J. P., producteur d'origine portugaise au Sud, raconte l'arrivée de son grand-père à Buenos Aires :

Matías – Et vous savez pourquoi votre grand-père a choisi le maraîchage ? Votre grand-père a récolté du maïs aussi ?

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) - Il est arrivé en 1928 et il travaillait comme ouvrier. Il allait faire les récoltes en montant sur un train de marchandises qui le trimbalait là où il fallait. Et avec lui, tous les autres. Mon grand-père a récolté du maïs. Ils allaient là où il y avait du travail. Mon grand-père racontait qu'ils travaillaient contre le couvert. Les gens travaillaient, mangeaient et, à midi, après qu'on leur avait donné à manger, ils continuaient à marcher et à chercher.

M – Et il a commencé à travailler dans cette exploitation italienne.

J. P. – Mon père, oui. Et mon grand-père aussi a travaillé là-bas. Mais avant, mon grand-père avait travaillé pour défricher, non loin d'ici. Mais oui, les deux ont travaillé dans des exploitations maraîchères.^x

A la même époque (1929), le père de C., ex-producteur d'origine portugaise à Escobar, trouva son premier travail dans une exploitation spécialisée dans les légumes, à Villa Visir, dans le *partido* de Cañuelas. Ce fut pour lui un moyen d'économiser de l'argent pour rentrer au Portugal :

C. (ex-producteur, origine portugaise, Escobar, 58 ans) - Ils travaillaient là au printemps et à l'été et, en hiver, comme la quantité de travail diminuait considérablement, ils prenaient un train de marchandises (pour économiser) et ils allaient vers Azul, Las Flores, Tandil [localités de la Province de Buenos Aires] pour les récoltes de maïs.^{xi}

Les deux cas présentés montrent que les migrants récemment arrivés étaient « ouvriers agricoles » avant d'être « ouvriers maraîchers ». Ils choisissaient l'activité agricole du fait de leurs origines rurales et de leur savoir-faire. Comme l'Argentine avait besoin de main-d'œuvre dans tous les domaines agricoles, ils se retrouvaient

¹⁰⁵ Pour les personnes interrogées, l'expression « travailler à la *quinta* » est synonyme d'activité productive maraîchère. L'expression correcte serait : « *trabajar en quintas* », qui désigne des exploitations familiales, maraîchères ou non.

parfois sur une exploitation maraîchère, comme suppose G., commerçant au Marché Central et petit-fils d'Italien :

G. (commerçant, origine italienne, Marché Central, 35 ans) - D'abord, [les migrants] arrivaient dans les exploitations depuis l'Italie ou l'Espagne. Ils venaient pour les céréales, dans la Pampa et ils s'y connaissaient en légumes, donc... ils se sont lancés là-dedans.^{xii}

Le choix entre ouvrier maraîcher et agricole n'avait pas lieu d'être lorsqu'un migrant rejoignait les membres de sa famille déjà installés sur une exploitation maraîchère. Dans ce cas, le nouvel arrivé poursuivait l'activité familiale. Par exemple, le grand-père de J. P., commerçant d'origine portugaise à La Plata, fit venir le père de J. P. (son fils) en 1936 pour travailler à ses côtés après s'être installé dans une *quinta* tenue par des Italiens. De même, deux oncles de l'Italien L. Simonetti, arrivé en 1951, s'étaient fixés en Argentine deux années auparavant et permirent à son père et à ses tantes de travailler de suite dans des exploitations maraîchères. Ces expériences illustrent le rôle des réseaux sociaux de proximité dans l'installation en Argentine (même famille, même origine géographique) [Baily, 2000 ; Sturino, 1988].

Produire à son compte : une question de temps ?

Ensuite, le chemin était parfois très long avant de devenir producteur principal d'une exploitation maraîchère. Les expériences relatées reportent des trajectoires aux durées très variables.

Pour certains, le parcours fut long. Le père de J. P., producteur d'origine portugaise à La Plata, était arrivé en 1936, il devint métayer dans la première moitié des années 1940, loua la terre et put acheter cinq hectares en 1969. Il lui aura donc fallu environ huit ans pour devenir producteur, et plus de trente pour acheter sa propre exploitation. Les Portugais d'Escobar arrivèrent à ce niveau en neuf ans (1956-1965). La date d'arrivée ne préfigure pas la durée de la trajectoire, puisqu'un producteur Italien arrivé en 1940 n'installa son exploitation que vingt-cinq ans plus tard.

Certaines trajectoires n'aboutissaient pas et s'arrêtaient avant l'échelon de producteur, comme celle du grand-père de J. P. :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) - Mon grand-père a toujours travaillé à la quinta. Il a d'abord été ouvrier, puis métayer. Mais jamais il n'a réussi à avoir son exploitation. Ou disons qu'il a pu avoir une exploitation à son compte quelques années, à la mort de l'un de mes oncles.^{xiii}

Le blocage des trajectoires ne venait pas de la disponibilité de la terre, mais de son coût. Il était facile de trouver de la terre, mais elle était chère, d'autant plus que le niveau de vie des migrants était très faible. Il fallut ainsi les économies de trois personnes à plein temps durant plus de cinq ans pour que le père de C. et ses deux

fil, d'origine portugaise, puissent accéder à un hectare et demi à Escobar dans les années 1960.

En comparaison, l'ascension d'autres migrants semble fulgurante. Je ne dispose pas du détail des parcours italiens, mais B. Simonetti, arrivé en 1949, raconte que chaque membre de la famille put s'installer à son propre compte un an plus tard. L. Simonetti, arrivé en 1951, parle de deux ans. Ces producteurs sont tous situés au Sud de la Région métropolitaine et ont pu bénéficier d'un accès au foncier facilité par le gouvernement, ce que laissent aussi supposer les propos de J. P. :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) - Les Portugais étaient situés dans toute la zone de Varela, El Parque, La Carolina [partidos de Florencio Varela, Berazateguá, La Plata]. La Carolina s'est ouverte [à la production] en 1950. Mon père s'était inscrit pour avoir cinq hectares mais il les a laissés. Toute cette zone s'est agrandie quand Perón a donné des lots de cinq hectares que chaque producteur payait à très long terme. Il leur facilitait [l'accès à la propriété]. Mais tout le monde n'en a pas profité.^{xiv}

Cet extrait d'entretien fait implicitement référence aux colonies mises en place par le gouvernement national afin de mettre en valeur les périphéries de Buenos Aires, tel que l'histoire des Japonais l'a expliqué plus haut. Les Japonais rencontrés ont profité, en effet, de ces facilités, mais au Nord de la Région métropolitaine. N., floriculteur à Escobar était arrivé en 1960 et devint propriétaire de son terrain actuel en 1961 grâce à l'aide d'une agence dont il rappelle la fonction :

N. (producteur, origine japonaise, Escobar, 65 ans, arrivé en 1960) - Ils travaillent avec les Japonais dans tous les coins du monde. Cette agence s'occupait de ceux de Buenos Aires et aussi de ceux qui venaient du Paraguay. Ils t'offrent un crédit quand tu veux changer de secteur, quand tu veux devenir indépendant... Ils calculent en quelle année tu pourras rembourser. Il fallait avoir 30 % du capital.^{xv}

Il s'agit de l'agence « Yaito » : « Association internationale de coopération japonaise », émanant de l'Ambassade du Japon en Argentine. K., productrice de fleurs au Nord d'Escobar, a aussi bénéficié de ses services, car elle explique qu'une « coopérative » avait distribué des lots de terre à soixante-dix familles japonaises à José C. Paz, Zelaya, Loma Verde, qui les lui remboursaient peu à peu. Les parcelles avaient toutes les mêmes proportions et le même prix, et la « coopérative » se chargeait du défrichage des chemins. La colonie de Loma Verde, où j'ai rencontré trois Japonais, fut ainsi attribuée à quinze familles : c'est là que K. et S., son mari décédé, obtinrent leurs 3,5 hectares en 1969, après avoir travaillé comme métayers au service d'autres Japonais à leur arrivée en 1964 (N.) et 1967 (K.). Il fallait donc, après la seconde Guerre mondiale, moins de cinq ans aux Japonais pour cultiver leur propre exploitation.

Cet accès rapide au foncier ne rendait pas pour autant la vie plus facile. La précarité du quotidien décrite par K. et son fils, ou par N., l'illustre :

Julie – Et votre fils était déjà né ?

K. (productrice, origine japonaise, Loma Verde, 61 ans, arrivée en 1967) – Il est né après, il n'y avait rien ici.

Fils 1 – Il n'y avait rien, comme les *cartoneros* aujourd'hui. La maison et puis rien.^{xvi}

N. (producteur, origine japonaise, Escobar, 65 ans, arrivé en 1960) – Avec S., nous venions de nous marier... Les services de l'immigration ont construit une partie de la maison, et ensuite, pour mettre le toit, on a fait comme on a pu. On a surtout profité de cette aide pour édifier la maison.^{xvii}

La référence aux « *cartoneros* » est éclairante : ces derniers investissent les rues de la ville-centre de Buenos Aires l'après-midi, trient les poubelles et en sortent ce qu'ils pourront revendre à des entreprises de récupération (cartons, bouteilles...) ; une grande partie d'entre eux est sans-abri ou vit dans des baraques construites avec ce même matériel de récupération. De plus, K. ajouta dans la suite de la conversation que leur maison fut achevée seulement en 2001, soit plus de trente ans après leur accès au terrain.

D'après ces différentes expériences, les migrants n'avaient pas tous les mêmes possibilités d'ascension. Mais mettre en forme l'exploitation et rembourser les prêts demandaient dans tous les cas un travail acharné.

Vendre les productions : quel accès aux marchés de gros ?

Certains producteurs réussissaient ensuite à vendre eux-mêmes leurs productions. Cependant, la vente directe au marché de gros jouait un rôle minime dans le système d'approvisionnement, en particulier pour les petits producteurs.

Deux Portugais, J. P. et P., d'origine portugaise signalèrent de façon catégorique :

Julie – [Les producteurs] ne tenaient pas d'emplacements ?

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) – Non, les commerçants étaient autres. Ils étaient commissionnaires, ceux qui étaient là. Tout se vendait à la commission. Au Marché de l'Abasto, il n'y avait aucun maraîcher qui venait vendre sa marchandise. A ce que je sache, 90% [des producteurs] apportaient tout pour vendre à la commission.^{xviii}

P. (commerçant, origine portugaise, Marché de La Matanza) – Avant, mon père était commissionnaire. Les Portugais n'étaient pas dans le marché, mon père oui mais pas les autres. Il n'y avait pas beaucoup de Portugais ici. C'était d'autres gens, des gens de la campagne. Il y avait une séparation entre les gens de la campagne et les vendeurs. La majorité des vendeurs étaient commissionnaires, italiens. Les Italiens et les Japonais étaient dans la fleur.^{xix}

Il y avait donc *en général* une séparation des fonctions entre la production et la commercialisation. Les Japonais évoquèrent le même système pour le marché aux fleurs sur l'Avenue Corrientes et Medrano et racontèrent que des commerçants du marché de Beccar venaient chercher leurs légumes (du céleri, des tomates) directement dans leur *quinta*. Une partie de la vente était donc effectuée au bord du champ.

Quelques producteurs avaient cependant accès à la vente, comme en témoigne l'histoire familiale de R. Aragona dans la première moitié du XXe siècle :

R. Aragona (coordinateur d'un réseau de marchés de gros, homme politique de San Isidro, rencontré au Marché de Beccar, argentin, 56 ans) – Mon grand-père, quand il est arrivé d'Italie, avait une ferme ici, à San Isidro. (...) Il allait trois fois par semaine vendre ses légumes au Marché de l'Abasto central (...). Il apportait, à cette époque la marchandise sur des charrettes tirées par des chevaux : d'ici à là-bas [Buenos Aires] il n'y avait que des rues en terre. Il allait aussi au Port des fruits du Tigre. Là, dans le Delta du Tigre, on trouvait de *très* nombreux producteurs de fruits.

Julie – Mais il allait pour acheter.

R. A. – Oui. Mon grand-père achetait au Tigre et complétait, de cette façon, les produits de son exploitation pour apporter le tout et le vendre à l'Abasto. Il mettait un jour pour y aller.

J. – Et à l'Abasto, il avait un emplacement ?

R. A. – Non. [Les vendeurs] s'asseyaient par terre. Je ne sais pas comment c'était à l'époque. Le marché venait d'être inauguré. Cela faisait dix ans à peine...

J. – En quelle année est arrivé ton grand-père ?

R. A. – En 1892.

J. – Le marché venait de s'ouvrir... plus ou moins vers cette date-là...

R. – Oui, mon grand-père avait vingt ou trente ans. Il possédait aussi un emplacement dans un marché ambulant de détail à San Isidro, où il vendait des fruits et des légumes. Il l'ouvrait les trois autres jours où il ne se rendait pas à l'Abasto.^{xx}

Cette participation à un double acte marchand et commerçant, puis marchand grossiste et détaillant tient peut-être à l'époque : le grand-père de R. Aragona travaillait autour de 1900. Plus tard, les cas de cumul des fonctions se firent de plus en plus rares car les commissionnaires étaient installés depuis plusieurs générations. C'est en ce sens que P., plus haut, considèrait le cas de son père, consignataire *et* exploitant, comme exceptionnel (il possédait huit hectares à Gonzalez Catán). En évoquant la participation des producteurs, les personnes interrogées rappellent aussi les divisions spatiales des marchés : les producteurs n'avaient pas accès aux emplacements *intérieurs*, mais investissaient les rues alentour, comme on l'observait sur la Planche-photo 2b au chapitre précédent.

Malgré leur accès limité à la *vente* grossiste, conclure à une absence des petits et moyens producteurs dans les marchés de gros constituerait en tous les cas un contresens. Les producteurs étaient nombreux dans et autour des marchés de gros

puisqu'ils venaient apporter leurs marchandises. C'est aussi ce qui explique l'encombrement des rues au centre-ville jusqu'à la fermeture des marchés centraux. La faible participation des producteurs à l'acte marchand ne les excluait pas d'un lieu qu'ils contribuaient à animer. Deux anecdotes des Portugais interrogés en témoignent :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) – Tu sais ce qu'ils faisaient les vieux, avant ? Beaucoup ne le racontaient pas parce qu'ils racontaient ce qui les arrangeait... Mais les vieux allaient là-bas [au marché], ils laissaient la charrette avec les légumes, ils mangeaient au restaurant – on disait « la fonda », avant – et ils dormaient là. Et ils rentraient le lendemain... quand ils rentraient !^{xxi}

C. (ex-producteur, origine portugaise, Escobar, 58 ans) - Nous, on restait au marché [Dorrego] toute la nuit mais on ne travaillait pas durant la nuit... [sa femme dit qu'il avait le temps de se reposer] Non, c'était une nuit blanche quand même, puisqu'on ne dormait pas. On apportait les légumes et on attendait là-bas que la vente se termine pour pouvoir rentrer à la maison.^{xxii}

Mais dans ce système d'approvisionnement passé où les prix et la vente étaient entre les mains des consignataires, les producteurs avaient de grands risques d'être lésés.

▪ Deux trajectoires commerciales urbaines

Comment s'effectuait l'entrée des migrants traditionnels dans la commercialisation des fruits et légumes ? Deux types d'expériences se croisent.

G. commerçant au Marché Central et B., commerçant au Marché de la Matanza, décrivent leurs débuts ou ceux de leurs parents :

G. (commerçant, origine italienne, Marché Central, 35 ans) - A l'Abasto, c'était comme ça. En 1946, il y avait déjà des Italiens à l'Abasto. Ce fut la dernière vague d'immigration depuis l'Italie. Et donc ils ne passaient pas par la production mais ils entraient directement par la commercialisation. Mais pas sur des emplacements ! Ils faisaient des petits boulots, ils étaient employés.^{xxiii}

B. (commerçant grossiste, origine italienne, Marché Central, rencontré au Marché de La Matanza, 58 ans) - Et moi, j'avais un peu de chance et on apportait et on revendait la marchandise. C'était une autre vie, tu apportais cent sacs de patates sur un emplacement et tu les posais par terre sur le sol et tu gagnais déjà ta vie avec ça. Au jour le jour, pour sûr, tu te faisais du fric en un rien de temps. L'argent circulait autrement, il y avait de l'argent, dans ce pays...^{xxiv}

Le grand-père de G. arriva d'Italie en 1946 et travailla d'emblée au Marché de l'Abasto. Le soir, il rapportait une caisse de fruits et légumes que son fils (le père de G.) allait vendre dans le quartier. Le père de G. acheta un emplacement dans un

marché ambulant, tandis que le grand-père se lança dans le commerce de bananes importées du Brésil, avant de se réorienter dans les agrumes. Le père acheta un dépôt pour emballer les fruits après avoir acheté une exploitation dans la Province de Corrientes. En 1984, il s'installa au Marché Central de Buenos Aires, où G. travaille aujourd'hui avec son frère.

R., d'origine portugaise, raconte un autre type d'ascension. A la mort de son père, l'exploitation familiale s'est perdue. Agé de douze ans (1955), il a alors commencé un parcours dans la vente de légumes au détail :

R. (commerçant, origine portugaise, Marché de La Matanza, 63 ans) – J'étais marchand ambulant Dans la rue, avec ma petite charrette "Voiture et cheval". Il y avait beaucoup de travail comme ça. On vendait 80% des légumes comme ça, on avait pas de porte-voix et on criait à pleins poumons. En été, du matin jusqu'à deux heures de l'après-midi... On sortait l'après-midi mais pas en hiver. On vendait tout frais. (...) J'achetais [au Marché de] Liniers, tranquillement, à pied. On allait [en train] jusqu'à 3 ou 4 stations avant Liniers, on arrivait à Castelares, c'est un bon coin, un quartier avec beaucoup de stands, plus développés. Après j'ai eu des magasins. C'est comme ça que je connais toute la chaîne. Je suis resté sept ans à Ramos Mejía sur la rue XXX ; ensuite 6 ans entre les rues XXX à Ramos Mejía ; puis deux ans à Villa Luzuriaga, ma maison c'était le local lui-même, à San Justo, à la Matanza (on y vendait un fond de commerce). Je suis resté comme ça 15 ans à Liniers [j'achetais du gros], et puis ça a fermé en 1983, je suis resté un an sans travailler, j'avais la boutique à la maison, et ensuite je suis venu ici [à La Matanza].^{xxv}

Le passage d'une *verdulería* au marché de gros relève de possibilités financières et de préférences individuelles. R. explicite :

R. – Mais là comme vendeur au détail je n'ai pas de patience avec les gens, les clientes "Et que je veux une courge plus ronde, plus fraîche..." Il faut apprendre à aimer la tête de la personne en face de toi, comme si c'était le meilleur être humain...Il vaut mieux faire attention...Je faisais plus attention à ma femme. Tous les deux on était dans la première et la deuxième [verdulería]. Parfois, à midi, on voulait s'en aller mais les clients continuaient à venir.^{xxvi}

Les migrants qui s'inséraient à Buenos Aires par l'activité maraîchère commerciale prenaient donc deux voies différentes :

- Soit ils faisaient d'abord des petits travaux sur les marchés, aidaient à charger et décharger, devenaient employés d'un commerçant et accédaient ensuite à la location et à l'achat d'un emplacement. Certains réussissaient ensuite à bâtir un empire commercial (cas du grand-père et du père de G.).
- Soit ils commençaient par vendre dans la rue de façon ambulante, puis faisaient l'acquisition d'un local qu'ils transformaient en *verdulería* ou

vendaient des légumes à domicile, puis louaient un emplacement sur un marché de gros (cas de R.).

Les trajectoires relatées étaient longues : R., par exemple, mit treize ans à installer sa *verdulería*, puis attendit seize ans avant d'accéder à un emplacement dans un marché de gros. Je n'ai entendu aucune trajectoire courte assimilable à celles des Japonais dans les espaces productifs.

L'insertion et l'installation des migrants traditionnels au sein des espaces maraîchers affichent des modalités et des rythmes variés. Le détail des trajectoires personnelles laisse entrevoir que le maintien du complexe maraîcher ne tient pas seulement à la succession des collectivités de migrants : il dépend aussi de la progression socio-spatiale de chaque migrant au sein des espaces maraîchers. La capitalisation progressive des acteurs explique la multiplication des espaces maraîchers au long du premier XXe siècle et les améliorations apportées dans la production et la commercialisation pour ravitailler l'ensemble de la population de la capitale. Elle permet aussi à chaque étape de libérer de l'espace pour les nouveaux arrivants, amenés eux-mêmes à progresser.

Or, au début des années 1980, le niveau d'expansion de la ceinture maraîchère est maximal, le nombre de marchés de gros est maximal et l'ensemble du complexe maraîcher arrive à saturation : « l'ascenseur social maraîcher » est en panne. Les postes les plus élevés sont verrouillés par les acteurs installés depuis longtemps dans la commercialisation et par leurs descendants, qui consolident la position de leurs parents. Sur fond d'une crise de surproduction et d'une chute des prix conséquente, ni les producteurs, ni les commerçants ne peuvent échapper aux difficultés. Alors que le complexe maraîcher semblait avoir atteint son apogée en terme d'étendue et de nombre d'établissements par rapport à son histoire depuis le XIXe siècle, son maintien est remis en question du fait même de ces caractéristiques : l'absence de perspectives d'ascension chez les commerçants et surtout chez les producteurs contraignent certains d'entre eux à envisager une reconversion hors de l'activité maraîchère, tandis que les autres font face en ouvrant de nouveaux débouchés.

b. Les années 1980 : crises sociales et réponses variées des acteurs

Alors que le tournant des années 1980 apparaît critique par de multiples aspects, à aucun moment les acteurs interrogés n'ont parlé de « crise » : ils ont en revanche tous évoqué la lourdeur du quotidien, les difficultés traversées, l'instabilité économique, les inquiétudes par rapport aux enfants. Ces remarques invitent d'abord à prendre en compte l'aspect structurel et prolongé des problèmes rencontrés. Un autre point revient dans les entretiens : la manifestation cyclique de ces problèmes : les années 1980 semblent être un moment de difficultés parmi d'autres.

Les propos de M., producteur-commerçant à La Matanza, invitent en effet à considérer plusieurs tournants de l'histoire maraîchère récente, sources de changements et révélateurs de dysfonctionnements :

Julie – Et de quand date le changement ?

M. (commerçant, origine argentine, Marché de La Matanza, 52 ans) – D'il y a quatre ans, après le saccage. Le changement a eu lieu en 1996 : avant, le sacrifice valait la peine. Ça a été entre 90 et 96, et à partir de là, il n'y a plus eu aucun changement, maintenant on fait marche arrière. C'est comme un petit boulot, rien de plus. Il y a vingt ans, [1986] c'était autre chose. En 95-96, le gouvernement proposait une autre façon de travailler, la monnaie aidait. Les semences étaient importées, mais maintenant, dans notre travail, on fait marche arrière... et il faut le supporter... xxvii

Dans la même conversation, M. évoque trois époques pour délimiter le changement : son « avant meilleur » se réfère à « l'avant 2001 » (crise), puis se transforme en « avant 1996 » (tout début de la récession) et enfin en « avant 1986 » (hyperinflation).

On retient deux périodes problématiques pour le complexe maraîcher de Buenos Aires :

- Au cours des années 1970-1980, les crises de surproduction à répétition, associées au contexte économique argentin, mirent en péril la rentabilité de l'activité maraîchère [Benencia, 1994] [Caviglione Fraga, 1992]. Un cercle vicieux s'enrangea : les prix pratiqués au sein des marchés étaient trop bas pour les commissionnaires et donc pour les producteurs, qui ne pouvaient rattraper leurs bénéfices qu'en produisant plus, au risque de faire baisser encore plus les prix.
- Au tournant des années 2000, la récession puis la crise vinrent remettre en cause l'équilibre acquis par certains producteurs et commerçants grâce à la parité peso/dollar et à l'ouverture économique internationale de la décennie 1990 (importations d'intrants, de fruits et légumes à bas coût depuis les pays voisins ; exportations).

Dans les deux cas, plusieurs solutions s'offrirent aux acteurs des espaces maraîchers. Comment les crises affectant les espaces maraîchers de Buenos Aires induisent-elles un processus de différenciation sociale entre leurs acteurs ? Que provoquent-elles en particulier au niveau des acteurs et espaces les plus familiaux ?

La Figure 13, proposée en fin de chapitre en guise de synthèse (p. 260), accompagne les analyses qui suivent. Elle reprend les différents facteurs à l'origine des crises, développés dans les chapitres précédents, et leurs conséquences sociales au cours des années 1980, 1990 et 2000. Elle résume d'une période à l'autre les options offertes aux producteurs et commerçants.

Encadré 8 : L'accès à la commercialisation : une étape supplémentaire pour un saut économique

La modernisation du système d'approvisionnement permet-elle de réduire le rôle des commissionnaires, d'améliorer l'accès des producteurs aux espaces grossistes et de limiter ce type d'escroqueries ? Le rééquilibrage des rôles entre producteurs et commerçants grossistes était l'une des ambitions affichées du Marché Central. Trois cas montrent des sauts économiques d'une génération à l'autre obtenus grâce à une insertion ciblée dans la commercialisation.

Le père de P. d'origine portugaise, illustre un passage de témoin modeste mais efficace. Tout en cultivant quelques hectares à Catán, *partido* de La Matanza, il réussit à devenir commissionnaire au marché de gros de La Matanza au début des années 1970. Il ne put acheter l'emplacement, mais transmit le bail à son fils en 1997. Ce dernier a conservé son exploitation, l'a modernisée en y construisant des serres et complète ses productions avec celles de son beau-frère qui dispose d'une *quinta* à Mar del Plata. Même si cette famille n'a pas de gros revenus, elle a assuré la rentabilité de son exploitation.

La fille d'un producteur portugais interrogée par l'INTA raconta l'ascension de son père au sein du Marché Central : ce producteur moyen de tomates à Escobar vendit pour la première fois ses légumes sur les emplacements libres du Marché Central en 1985, puis acquit un emplacement fixe en 1991. Le coût d'un emplacement au Marché Central est tel que ce cas témoigne d'un saut d'échelle que peu de producteurs ont été capables de réaliser.

Le fils de J. P. s'est spécialisé dans un produit en particulier (tomate) et s'est connecté à deux canaux de distribution (le Marché Central et les supermarchés) (voir la photographie ci-dessous). Cette connexion semble sécuriser l'exploitation, et, par effet d'entraînement, l'économie familiale. Par rapport aux deux cas précédents, ces producteurs ont réussi à évoluer sans se rendre eux-mêmes au marché.

J. P. expliquait que, dans les années 1970, la rentabilité d'une exploitation de cinq hectares équivalait à celle d'un emplacement de 4 m² au Marché de l'Abasto (avec un avantage pour l'emplacement grossiste). Les ascensions des petits producteurs présentés font constater un meilleur accès aux marchés de gros après l'ouverture du Marché Central. Ces exemples mettent en lumière le trajet parcouru par certaines familles depuis leur arrivée au port de Buenos Aires et le rôle de la commercialisation dans la stabilisation des économies familiales. Ces évolutions restent néanmoins modestes par rapport aux trajectoires uniquement commerciales des acteurs traditionnels de l'activité maraîchère.



Chargement de tomates à destination du Marché Central sur l'exploitation du producteur d'origine portugaise J. P.

Le niveau de capitalisation de l'exploitation se repère à l'expédition d'un unique produit standardisé (les caisses contiennent toutes des tomates), au monte-charge, à la taille du camion au-dehors et à la hauteur du hangar, qui suppose la possibilité d'entreposer une production abondante. Pourtant, la gestion de cette exploitation reste familiale et ses dimensions, modestes (5 ha). Ce type de cas invite à parler d'une différenciation des exploitations de type familial.

▪ La *quinta*, et après ? La différenciation des producteurs

Les récits des acteurs rencontrés incarnent trois types de « réponses sociales » à la crise des années 1980. Comme les acteurs traditionnels interrogés s'étaient déjà éloignés, pour la plupart d'entre eux, du maraîchage pratiqué au moment de leur insertion économique en Argentine, la trajectoire des enfants sert de repère pour mesurer les avancées après plusieurs années, voire décennies de production maraîchère. Face aux difficultés de leurs parents, les enfants suivent, progressent, ou se réorientent.

Dans certains cas, les enfants ont démontré qu'ils pouvaient progresser au sein-même de l'activité maraîchère. Le fils de J. P. ou les Italiens, dont la réussite est reportée dans le *Boletín hortícola*, rappellent les choix de la seconde génération : les enfants ont acheté leur exploitation ou repris celle de leur père, seuls ou en s'associant entre frères ; ils l'ont agrandie, améliorée techniquement et se sont spécialisés dans un ou deux produits (le céleri, l'artichaut...) ; ils ont investi d'autres canaux de commercialisation, tels les supermarchés (Encadré 8).

Dans d'autres cas, les enfants poursuivent avec difficulté l'activité de leurs parents. Au Marché de Pilar, le fils de l'Italienne M. produit et vend modestement des légumes et sa mère très aigrie n'avait cessé de répéter qu'elle avait gâché sa vie et qu'elle n'avait même pas de quoi rentrer mourir dans son village italien. Les fils de la famille japonaise S. déclarent qu'ils « *ne voient pas d'autre sortie que le travail aux champs* », tout en expliquant avec pudeur les problèmes qu'ils rencontrent, la concurrence, l'entretien des serres... Plusieurs commerçants descendants de Portugais rencontrés au Marché de La Matanza expriment aussi le sentiment de résister péniblement. Enfin, les Japonais N. se sont maintenus dans la floriculture après plusieurs essais infructueux dans la culture de diverses fleurs. Après trois années à parfaire la production d'azalées, ils profitent aujourd'hui grâce à cette plante de revenus modestes, mais stables.

D'autres enfants travaillent dans un secteur proche du maraîchage. La fille aînée des Japonais N., qui avait dit qu'elle ne ferait jamais le même travail que ses parents, est employée dans une jardinerie de Palermo. Elle y vend des plantes... dont les azalées de ses parents. La fille de la famille S., également d'origine japonaise, travaille dans une pépinière proche de la maison de sa mère. Ces deux filles sont revenues à l'activité productive par une voie parallèle, après avoir souhaité s'en détacher. La fille de S. voulait devenir ingénieure agronome, mais n'a pas réussi et s'est donc rabattue sur la pépinière voisine. La fille de N. est partie au centre de Buenos Aires pour travailler dans un grand hôtel, puis elle a saisi une opportunité d'emploi dans une jardinerie tenue par un Japonais. Sa mère sourit tout en déplorant le sacrifice que ce nouveau travail exige de sa fille :

S. (productrice, origine japonaise, Escobar, 60 ans, arrivée en Argentine en 1960) - Avant elle venait ici, et elle ne touchait même pas un pot de fleurs et maintenant, elle vient, elle

achète... ils font des bonzaïs qu'ils vendent à des hôtels. *Hume*, s'appelle l'entreprise, c'est le nom d'un cerisier japonais. (...) C'est un travail très dur, ce qu'elle fait. Elle a mal à la colonne et parfois elle va à midi voir la masseuse. Elle travaille douze heures. Elle commence à huit heures, puis elle se repose vingt minutes, et elle doit travailler ensuite jusqu'à huit heures le soir. Quarante minutes de pause, pas plus, ils lui donnent. ^{xxviii}

Enfin, quelques enfants ont choisi un métier totalement autre. Leurs parents eux-mêmes avaient déjà abandonné : les Portugais M. d'Escobar, par exemple, ont quitté l'activité productive pour ouvrir un local commercial (épicerie) à la fin des années 1970, et quand C., le chef de famille, voit son frère qui a continué dans la production, il ne regrette en rien « cette vie sacrifiée ». Les enfants se sont plus inspirés des origines étrangères de leurs parents que de la vie maraîchère pour construire leur vie. Ainsi chez les M., l'aîné est anthropologue, spécialiste de la collectivité portugaise et vit au Portugal ; le second est chauffeur au Portugal ; la troisième étudie le portugais en vue de devenir professeur.

Ces évolutions rappellent les analyses de R. Benencia [Benencia, 1994]. Au cours des années 1980, avec la faible rentabilité des exploitations maraîchères et les pressions foncières exercées sur les terres métropolitaines, l'auteur remarque la disparition des exploitations moyennes et distingue deux types de producteurs : « *les maraîchers familiaux, les plus nombreux, qui ont souffert d'un processus de décapitalisation ou de différenciation vers le bas et qui suivent une stratégie de résistance pour maintenir une situation en équilibre instable ; les maraîchers entrepreneurs [impresarios], les moins nombreux, familiaux à l'origine, mais qui ont réussi à capitaliser et se différencier vers le haut en développant une stratégie d'expansion flexible.* » [Benencia, 1994] (p. 53) L'une des caractéristiques des producteurs-entrepreneurs serait leur proximité avec le système de commercialisation, qui va d'un contrôle sur les transactions à la possession d'un emplacement dans un marché de gros. La part des producteurs dans ce cas s'élèverait à 10 % à La Plata [Benencia, 1997a].

Les acteurs traditionnels interrogés invitent à désagréger la catégorie des « producteurs familiaux ». Ils ont pour la plupart, évolué modestement, indépendamment de leurs origines géographiques. Aucun n'est devenu un très grand producteur et la situation économique des Japonais ou du fils de l'Italienne M. à Pilar apparaît même problématique : ils illustrent le cas des *producteurs résistants*. Les trajectoires de la majorité des Italiens, entendues ou lues, et celles des producteurs présentés dans l'Encadré 8 paraissent d'un autre niveau : l'échelon de la commercialisation a fait la différence pour ces acteurs que l'on peut associer aux producteurs-entrepreneurs. Néanmoins la gestion et les dimensions de leurs exploitations restent familiales : il s'agit de *producteurs-entrepreneurs familiaux*¹⁰⁶. La

¹⁰⁶ Selon la stricte catégorie de R. Benencia, ces producteurs n'appartiennent pas à la catégorie des producteurs-entrepreneurs car ils possèdent moins de 20 hectares (7 hectares). Mais leur usage intensif de la terre, leur niveau de capital et surtout leur insertion dans les réseaux de commercialisation m'ont amenée à les rattacher à cette catégorie. On pourrait parler de « producteurs-entrepreneurs familiaux ».

famille M. à Escobar, qui a délaissé l'activité productive, illustre le cas de producteurs ayant abandonné l'activité, de *producteurs en reconversion*.

La Figure 13 illustre ce processus de différenciation sociale renforcé tout au long des années 1990 : on y retrouve les trois options offertes aux producteurs (stagnation de l'activité, développement de l'activité, abandon de l'activité). Pour les « producteurs-résistants », nul doute que la crise de 2001 a agi comme un « coup de massue » supplémentaire (angle droit en bas de la Figure 13). Malgré les efforts déployés au cours des années 1980 et 1990, certains, comme ceux que j'ai interrogés, ont l'impression d'un retour en arrière, tandis que d'autres n'ont pas eu d'autre choix que d'abandonner leur exploitation [García, 2010].

▪ Des situations très inégales chez les commerçants

La description de quelques *verdulerías* ou de quelques emplacements des marchés de gros tenus par des acteurs traditionnels et par leurs descendants permet de repérer l'évolution de ces commerçants. Leur position actuelle reflète l'attitude adoptée face aux deux dynamiques spécifiques à l'activité commerciale : la création du Marché Central et l'implantation de la grande distribution. L. Viteri explicite : face à la concentration des opérateurs, « *les petits commerçants grossistes se sont trouvés dans un état financier critique, par manque de viabilité économique ou d'adaptation aux nouvelles règles commerciales* » [Viteri, 2006] (p. 4). D'autres « *ont opté pour des alternatives totalement liées au canal traditionnel, (...) et devant les politiques favorisant le libre-échange et l'efficacité économique, ils ont cherché à résister aux systèmes modernes* » [ibid.] (p. 3). Comme pour les producteurs, on distingue des commerçants entrepreneurs, des commerçants résistants et des commerçants en reconversion, inscrits également sur la Figure 13.

Au Marché Central, un commerçant doit payer 45 000 AR\$ le droit de vente, puis au moins 2 300 AR\$ de loyer par mois (variable selon l'emplacement, chiffres 2008). L'investissement d'une telle somme suppose un capital de départ très élevé qui suggère que *les grands commerçants* sont issus de familles installées dans les marchés de gros de longue date, capables de se déplacer au moment de la centralisation (cas du père de G. décrit plus haut). Ce sont également des commerçants qui ont su adapter leur gestion commerciale aux changements des années 1990. Deux exemples sont significatifs :

- Certains commerçants ont fondé des sociétés disposant de plusieurs emplacements répartis entre le Marché Central et les autres marchés de la RMBA. Ainsi M., fils d'un migrant turc rencontré au marché de Beccar, vend des fruits et des légumes-fruits au nom d'une société fondée au début des années 1990. Il possède un emplacement au Marché Central et un emplacement à Beccar hérités de son père, ainsi qu'un autre emplacement à Beccar partagé avec son frère (Planche-photo 5a). Ses produits alimentent en

plus deux autres emplacements à Beccar. 90 % des fruits et légumes vendus viennent directement de fournisseurs en Argentine ou au Brésil et les 10 % restant sont achetés au Marché Central auprès d'autres commerçants avec lesquels il a établi un contrat (comme les fruits importés de loin, telle la banane d'Equateur). Au-dessus de son emplacement à Beccar, M. possède des bureaux (Planche-photo 5b). Il emploie cinq personnes à plein temps pour l'administration (secrétariat, comptabilité, communication...) et onze autres à temps partiel pour le service aux clients. Son père était déjà un grand commerçant, mais M. a opéré un changement d'échelle afin de « répondre aux nouvelles demandes des consommateurs et proposer d'avantage de produits.

Planche-photo 5 : Un grand commerçant grossiste au Marché de Beccar



a. Un grand emplacement repérable

L'enseigne placée au-dessus de l'emplacement rappelle la marque de l'entreprise, qui possède un autre emplacement au Marché Central. Cet emplacement a les dimensions de quatre emplacements réunis.



b. Les bureaux de l'entreprise commerciale

Au-dessus de l'emplacement, trois bureaux ont été aménagés pour le secrétariat, la comptabilité et la direction de l'entreprise commerciale. Le commerçant m'a immédiatement donné sa carte de visite, fait improbable auprès d'un commerçant familial.

- D'autres commerçants ont fait alliance avec la grande distribution. Ce secteur tend à réduire les intermédiaires et à établir des contrats directement auprès des producteurs : les commerçants grossistes ont réorganisé leur entreprise et mis leurs réseaux de fournisseurs au service des supermarchés [Viteri *et al.*, 2009]. En général, ces commerçants se sont spécialisés dans un tout petit nombre de produits, voire un seul produit. Ils garantissent un approvisionnement rapide, de qualité et tout au long de l'année. Ainsi M. L. Viteri et A. Arce décrivent le cas de Sabino, descendant d'Italien, qui s'est spécialisé dans les tomates et le poivron vert. Il a créé en 1984 une entreprise

au Marché Central et s'est associé au début des années 1990 avec vingt producteurs répartis dans toute l'Argentine qui s'occupent aussi du tri et de l'emballage des produits. Il gère le transport et approvisionne non seulement des supermarchés, mais aussi des restaurants, des hôtels, et des cantines institutionnelles.

Ces commerçants grossistes sont proches des commerçants détaillants ayant fondé des entreprises de distribution. Chaque *verdulería* fonctionne comme une franchise : plusieurs primeurs vendent sous une même enseigne (exemple : *La frutería*). L'un de ces commerçants, rencontré à Palermo, se dit « employé » et ne va pas au marché de gros. La marchandise lui est apportée chaque matin par le « patron » qui détient l'ensemble des *verdulerías*.

Quand un commerçant grossiste n'a pas fondé de société ou ne s'est pas associé à d'autres pour réaliser des économies d'échelle, on peut le considérer comme un *commerçant grossiste « petit » ou « moyen »*.

Une troisième catégorie de commerçant s'apparente aux « résistants » repérés chez les producteurs. *Les commerçants « résistants »* sont plutôt situés dans les marchés de gros traditionnels et se divisent en deux catégories :

- Les premiers sont des commissionnaires traditionnels, qui n'ont jamais changé leur mode de fonctionnement : ils continuent à recevoir des productions d'un ou de plusieurs producteurs argentins ou métropolitains, sur un seul emplacement. Certains sont désormais les employés d'entreprises à la tête de plusieurs emplacements de ce type : alors que leurs pères se chargeaient d'établir le contact avec les fournisseurs, ils ne s'occupent plus que de la vente. D'autres commissionnaires ont décidé de se spécialiser dans un produit, comme les agrumes ou les pastèques.
- Les autres « commerçants résistants » ont conservé l'emplacement familial. Au marché de La Matanza, plusieurs cas sont représentatifs, dont le suivant : B., d'origine italienne, est implanté depuis 1992 et a repris le travail de son père installé au milieu des années 1970. Il n'est pas propriétaire de l'emplacement où il vend des fruits achetés au Marché Central et se plaint : « *cela fait plein d'années que je suis là et je travaille, je travaille, mais je ne peux même pas m'acheter un camion.* »^{xxix} Il sous-loue même une partie de son emplacement à un producteur d'origine portugaise, afin de réussir à payer son loyer.

Ces commerçants ont poursuivi l'activité grossiste familiale, mais ils ont à peine les moyens de conserver leur emplacement. Bien qu'ils aient passé le tournant des années 1980 (et la réouverture des marchés de gros traditionnels émane directement de ce type de commerçants, qui ne disposaient pas de capital suffisant pour aller au Marché Central), ils éprouvent des difficultés à résister depuis le début des années 2000.

Du côté des commerçants détaillants, j'ai rencontré deux descendants d'Italiens à Palermo dont le cas s'apparente à celui des commerçants résistants. Le développement des supermarchés ne les a pas chassés, mais ils ont adopté au cours des années 1990 deux voies différentes pour conserver le local dont ils sont propriétaires : le premier a diversifié ses produits et ressemble plus à une épicerie qu'à une *verdulería* ; le second a partagé son local avec une boucherie.

Enfin, de nombreux commerçants ont abandonné leur emplacement au marché de gros ou leur *verdulería*. Je n'en ai pas rencontré, mais T. Moore, responsable de l'hygiène dans différents marchés de gros, y voit « *une affaire immobilière, particulièrement rentable à l'époque du uno a uno* ». De même que certains producteurs ont mis leurs terres en location à partir des années 1980, ces commerçants ont loué leur emplacement sur un marché. Ce négoce leur est apparu plus rentable que le maintien. Les commerçants au détail ayant abandonné le secteur n'étaient, de leur côté, pas propriétaires de leur local.

Le complexe familial étudié dans cette recherche résulte donc d'un processus de différenciation sociale des producteurs et commerçants maraîchers, initié dans les années 1980 par les changements structurels et conjoncturels présentés dans les Chapitres 1 et 2. Auparavant, l'adjectif « familial » pouvait être accolé à l'ensemble des exploitations maraîchères ; à partir des années 1980, il faudrait commencer à distinguer des « grands » et des « petits producteurs » ou des producteurs « capitalisés » et des producteurs « familiaux » [Benencia, 1994 ; 1997a], avec des niveaux de capitalisation différents au sein de ces deux catégories. De même, alors que la gestion des emplacements grossistes et des commerces de détail traditionnels était surtout familiale, les années 1990 virent émerger des entreprises hautement capitalisées, associées à la grande distribution ou développant elles-mêmes des réseaux commerciaux nationaux et internationaux, aux côtés de commerces familiaux résistant difficilement aux restructurations du secteur. Ces processus parallèles rendent d'autant plus pertinente l'approche conjointe des espaces productifs et commerciaux de la Région métropolitaine de Buenos Aires.

Au sein de tous les espaces maraîchers s'opposent donc des trajectoires ascendantes et déclinantes, qui correspondent à des réponses différenciées aux différentes crises ayant secoué l'Argentine et l'activité maraîchère. Le maintien du complexe maraîcher familial semble donc dépendre de la capacité de résistance des acteurs traditionnels à ces crises et de leur choix de rester producteurs ou commerçants malgré la stagnation de leurs trajectoires.

Or, face aux difficultés du secteur maraîcher et au contexte économique argentin, les acteurs traditionnels, quel que soit leur niveau de capitalisation, ont trouvé un

instrument commun pour consolider le cours de leurs trajectoires : le recours aux Boliviens.

c. Les années 1980-1990 : crise sociale et réponse unique des acteurs : le recours aux Boliviens

On retient trois points de l'analyse croisée des trajectoires personnelles des acteurs traditionnels :

- Les récits de vie ont mis en évidence l'ardeur des primo-arrivants, les difficultés qu'ils ont affrontées et les choix qui les ont guidés pour avancer néanmoins dans l'activité maraîchère. Le fils de J. P. propose une analyse tout à fait adéquate :

A. P. Fils (Père : producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) - Ce sont des générations qui ont donné leur vie pour être quelque chose. La réalité, c'est ça. Ils ont laissé leur vie pour arriver à quelque chose, et ils en ont à peine profité. Parce qu'ils sont arrivés à quinze ou dix-huit ans et qu'ils ont travaillé cinquante ans pour pouvoir réussir à être quelque chose. ^{xxx}

- Dans tous les cas, les enfants ont avancé économiquement par rapport à leurs parents. J. P. résume :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) - Moi je dis toujours : la vie de mon grand-père a été pire que celle de mon père, celle de mon père a été pire que la mienne, et la mienne a été pire que celle de mon fils. Tout cela évolue et pour le meilleur. Parfois, moi je lui dis, à A. [son fils] : tout ce que nous sommes en train d'améliorer, c'est pour le sacrifice de mon père, de ma mère, et que j'ai poursuivi moi aussi. Et A. continuera ensuite, [pour toutes ces] longues années de travail. ^{xxxi}

- Les trajectoires présentent des similitudes, mais avec un accès au foncier différencié. Ce dernier point apparaît déterminant dans les réponses à la crise des années 1980 puisque ceux qui ont abandonné ou résisté avec difficulté étaient soit de simples locataires, soit des petits propriétaires. Les Italiens sont les plus représentés parmi les trajectoires à succès.

Suivant la logique d'ascension sociale, et dans ce climat de différenciation par le haut ou par le bas, se pose la question de la *succession* de ces acteurs traditionnels de l'activité maraîchère. Qui a remplacé la main-d'œuvre ouvrière que composaient ces migrants traditionnels jusqu'à il y a quarante ans ? Qui a remplacé les producteurs maraîchers lorsqu'ils se dirigeaient vers d'autres secteurs (Japonais), se spécialisaient (Portugais, Italiens), changeaient de secteur économique (Portugais) et/ou que les enfants ne reprenaient pas l'exploitation selon les mêmes orientations ? Qui a repris les emplacements ou les *verdulerías* laissés vacants par les petits et moyens commerçants grossistes ou détaillants ?

C'est dans ce cadre que sont intervenus les migrants boliviens : comme le montrent les étoiles sur la Figure 13 (p. 260), ils se sont installés dans cette « niche maraîchère » libérée sous l'effet de crises à répétition. Le point de contact entre les collectivités traditionnelles et les Boliviens surgit donc suite à un contexte de crise, mais reste très précis : il s'agit des échelons inférieurs des trajectoires sociales, libérés par l'ascension sociale des acteurs traditionnels.

Le maintien du complexe maraîcher semble donc associé à un remplacement « poste pour poste » entre des nouveaux arrivants et ceux qui avancent dans leurs trajectoires. Jusqu'aux années 1960, les nouveaux arrivants étaient encore issus des contingents de migrants traditionnels européens et japonais. A partir des années 1970, le basculement du schéma migratoire argentin les remplace par les contingents de migrants limitrophes, et spécifiquement par les Boliviens qui jouaient déjà un rôle primordial dans la mise en valeur maraîchère du pays depuis le XIXe siècle.

3.3 Trajectoires boliviennes : le remplacement des acteurs traditionnels ?

La différenciation sociale des producteurs et des commerçants rend l'intervention d'un nouvel acteur nécessaire à la continuité de la production et de la commercialisation maraîchère. Comment s'effectue le relais entre les Boliviens et les acteurs traditionnels ? Cette sous-partie croise les trajectoires personnelles des acteurs d'origine bolivienne interrogés, afin de les comparer à celles des acteurs traditionnels et de repérer les modalités de l'insertion bolivienne dans les espaces maraîchers de Buenos Aires. S'agit-il vraiment d'un remplacement « poste pour poste » ? Le nombre de Boliviens interrogés permet évidemment davantage de précisions que pour les acteurs traditionnels. Néanmoins, cette sous-partie se concentre surtout sur les grandes lignes des trajectoires, suivant le même déroulé que pour les acteurs traditionnels.

a. Des arrivées échelonnées

La littérature retient le milieu des années 1970 pour le début de l'arrivée des Boliviens au sein de la Région métropolitaine de Buenos Aires. Les entretiens offrent une chronologie un peu plus précise de leurs premiers pas à Buenos Aires, ainsi que de leur évolution progressive dans les espaces maraîchers.

▪ Le tournant des années 1980 : premières arrivées sous des statuts distincts

Du point de vue des acteurs traditionnels, les années 1980 constituent un tournant pour l'arrivée des Boliviens à Buenos Aires, conformément à la crise sociale soulignée antérieurement.

Au sein des espaces maraîchers productifs, les Boliviens commençaient comme ouvriers agricoles. J. P. raconte :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) – Les Boliviens ont commencé à venir, d'abord dans la zone d'Escobar. Ensuite, ils ont commencé à venir par ici.

A. P. Fils – En réalité ils sont arrivés dans les années 80 à peu près.

J. P. Père – '85, '86. Et ceux qui venaient ici c'étaient parce que [des gens de la Plata] allaient les chercher en Bolivie.

Matías – Et avant ils venaient seulement pour la récolte et l'emballage et après ils partaient?

J. P. Père – Bien sûr, par exemple, l'emballage tous [ceux qui venaient] de Salta et de Santa Fe le faisaient.

Matías – Donc les boliviens ont commencé à apparaître dans les années 80.

J. P. Père – Oui plus ou moins je te dis: au mieux en '85.

Julie – Et ils venaient d'Escobar?

J. P. Père – C'est clair! Ils ont commencé vers 78-80 à Escobar. Je peux te le dire parce qu'il y avait cet exploitant, Calva, qui allait les chercher avec le camion.^{xxxii}

Cet entretien distingue deux moments de part et d'autre des années 1980 : avant, les Boliviens venaient de façon saisonnière et ponctuelle à Buenos Aires, notamment pour la récolte et l'emballage de tomates ; après, les Boliviens commencèrent à rester à Buenos Aires même en basse saison.

La conversation souligne un décalage temporel de cinq ans entre la zone Nord (Escobar, 1978-1980) et la zone Sud (La Plata, 1985-1986). Un entretien avec la famille M., d'origine portugaise, à Escobar donne des pistes d'explication :

C. (ex-producteur, origine portugaise, Escobar, 58 ans) – Parce, par exemple, pour les tomates... je te parle des années 1980, environ... à Escobar, on en produisait de tous les côtés, des tomates et on les apportait au marché. Les tomates ne venaient pas de La Plata, elles venaient d'ici. On les cultivait, comme ça, en triangle, en plein champ avec des tuteurs. Ici, il y avait de la tomate partout. On ne faisait pas comme ils faisaient à Tucumán, avec des serres. Toi tu arrivais, tu voyais tout cela depuis l'avion en arrivant depuis le Nord et tout était vert, des champs et des champs à perte de vue. Il n'y avait pas toutes ces maisons comme aujourd'hui. On faisait des tomates primeurs et des tomates tardives.

A. (sa femme) – Et celui qui faisait des primeurs, il récupérait quelque chose.^{xxxiii}

Dans les années 1970, la zone de la Région métropolitaine spécialisée dans les tomates n'était pas La Plata, mais Escobar. La Plata s'est orientée dans la culture des tomates avec le développement des zones intensives spécialisées au tournant des années 1980 (Encadré 6) : la mise en cultures maraîchères des provinces argentines, par exemple de Tucumán et de Corrientes, étendit la demande des consommateurs à l'année entière et provoqua une baisse des prix face à laquelle les producteurs d'Escobar ne purent rester concurrentiels avec leurs installations de plein champ. En revanche, La Plata, où la culture de la tomate était encore peu développée, s'orienta

immédiatement vers des exploitations sous serres spécialisées et put non seulement soutenir la concurrence des provinces intérieures, mais supplanter l'hégémonie d'Escobar. Les parcours saisonniers des Boliviens suivaient les besoins en main-d'œuvre à l'échelle argentine et de la Région métropolitaine.

Les premiers pas des Boliviens au sein des espaces commerciaux s'effectuèrent en dehors des espaces maraîchers détaillants de l'époque. Ils débutèrent en créant leurs propres espaces maraîchers mobiles et éphémères.

G. (commerçant, origine italienne, Marché Central, 35 ans) – Les Boliviens commencèrent dans la vente en achetant ici [MCBA] un ou deux produits qu'ils vendaient ensuite dans la rue.

J – Et comment ça a commencé? Au début, peu à peu? Qu'est-ce qu'ils vendaient au début?

B. (commerçant, origine italienne, Marché Central, rencontré au Marché de La Matanza, 65 ans) – Des citrons, de l'ail et des melons sur le trottoir... Dans la rue... C'est comme ça qu'ils ont commencé et qu'ils ont envahi toute l'Argentine...^{xxxiv}

B., au marché de La Matanza, date leur arrivée au tout début des années 1980 :

Julie – Tu peux me dire à quelle date les Boliviens commencèrent à vendre?

B. (commerçant, origine italienne, Marché Central, rencontré au Marché de La Matanza, 65 ans) – En 1978-80, après le Mondial, l'invasion du bolo a commencé.

J – Ils n'étaient pas là avant?

B – Ils n'entraient pas à l'Abasto, les bolos. Ils n'avaient pas de stand. C'est à peine s'ils venaient apporter les légumes. Ni les fruits dans les *fruterías*, en 78, 76, on laissait pas entrer les Boliviens dans la Capitale Fédérale.^{xxxv}

Les données récoltées corroborent l'ensemble de ces entretiens : un tiers des Boliviens interrogés est arrivé entre 1980 et 1989 ; ils sont trois fois plus nombreux à arriver entre 1980 et 1989 qu'avant 1980.

▪ Les années 1990 et 2000 : croissance et stabilisation

Les années 1980 marquent le début d'une présence bolivienne croissante. La courbe de cette croissance, selon des expressions à la limite du racisme, aurait pris ensuite une allure exponentielle (voir le terme d'« invasion » dans la bouche de B.). De fait, les années 1990 sont aussi fréquemment citées pour dater l'arrivée des Boliviens. Au total, presque la moitié des Boliviens interrogés, tous espaces confondus, sont arrivés entre 1990 et 1999 (45 %), soit 40 % de plus que ceux qui sont arrivés entre 1980 et 1989.

- Au sein des espaces maraîchers productifs, les Japonais de Loma Verde calculent un décalage de vingt ans entre leur arrivée et celle des Boliviens, ce qui fait arriver à la fin des années 1980. Le responsable de l'environnement à

la Municipalité de Pilar parle « *d'une vague massive à partir du uno a uno qu'a confirmée la régularisation de 1992* ». M., producteur portugais à La Matanza, remarque aussi : « *Il y a vingt ans [1986], c'était un autre style d'agriculteurs. Il n'y avait pas de Boliviens.* »

- Ces années marquent le début de leur insertion dans les marchés de gros : B. se souvient « *qu'à l'époque de Ménem, ils sont tous entrés dans le marché* ». Cette insertion signifie qu'ils deviennent commerçants grossistes : l'administrateur du marché de La Matanza ne sait plus si le premier Bolivien à avoir loué un emplacement est arrivé en 1992, 1993, ou 1994 ; pour M. et B., commerçants à La Matanza, ils se seraient installés autour de 1994-1996. Mais cette arrivée au marché de gros témoigne aussi de leur insertion comme commerçants détaillants : ils viennent y approvisionner leurs locaux commerciaux.

Tous les discours associent dans la même phrase l'arrivée des Boliviens et un élément du contexte politique ou économique de ces années-là (le « uno a uno », « Ménem », les « régularisations »). Ce fait est tout à fait significatif : les arrivées massives des Boliviens dans l'activité maraîchère correspondent à l'immigration croissante des Boliviens en Argentine (tableau de l'Encadré 7 p. 188), ce mouvement répondant lui-même à un ensemble de facteurs qui rendaient l'Argentine particulièrement attractive dans les années 1990.

On retient principalement la parité peso / dollar, car elle renforça le différentiel économique avec la Bolivie, d'autant plus que le pays andin sortait alors des plans de réajustement structurel de la décennie 1980. Mais il faut noter également la publicité faite par les vagues de régularisation massive, en particulier celle de 1992, bien qu'elles aient prolongé une politique migratoire globalement défavorable aux migrants limitrophes accentuée par le gouvernement militaire (1976-1984) (Photographie 6). Enfin, la flexibilisation des conditions d'emploi, favorisée par le contexte néo-libéral, facilitait l'insertion des Boliviens aux échelons inférieurs de l'ensemble des secteurs économiques, sans contrôle particulier de l'Etat ou des instances gouvernementales.

Au milieu des années 2000, les points de vue des acteurs traditionnels sont unanimes.

- Dans les espaces maraîchers productifs, M., producteur à Pilar déclare : « *Et maintenant, ils sont tous Boliviens* ».^{xxxvi}
- Dans les espaces maraîchers détaillants, B. s'exclame : « *Et maintenant, ils sont au poil, c'est eux qui tiennent les fruits, les légumes, qui tiennent toute la Capitale fédérale* »^{xxxvii}. M., commerçant à La Matanza, calcule : « *90 % de ceux qui viennent acheter sont boliviens. Avant, la majorité, c'étaient des*

Italiens, des Espagnols ou des Argentins, aujourd'hui 90 % sont des Boliviens. »^{xxxviii}

- Dans les espaces maraîchers grossistes, l'administrateur de la Matanza avance : « Et ils sont chaque fois plus nombreux, plus nombreux, jusqu'à aujourd'hui où, bon... aujourd'hui, pratiquement tous sont boliviens ! »^{xxxix}, tandis que M. prolonge son propos : « La quantité de gens arrivés entre il y a quatre ans et maintenant a été impressionnante et chaque jour il en vient plus. Il y a quinze ans, il n'y avait pas ce genre de personnes, aujourd'hui c'est impressionnant, 10 pour un. »^{xl}

Ces remarques supposent le prolongement de leurs arrivées tout au long de la décennie 1990. Plus de 10 % des Boliviens interrogés sont ainsi arrivés depuis le début des années 2000 (à La Plata dans l'activité productive et sinon au sein des espaces maraîchers commerciaux). En dépit de la récession, puis de la crise de 2001 à l'échelle argentine, la relation des Boliviens aux espaces maraîchers semble pérennisée.

Photographie 6 : Queue pour obtenir des papiers à la Direction nationale des migrations, siège central de Buenos Aires, pendant la régularisation massive de 1992



Au premier plan, un policier contrôle le bon déroulement de la demande de papiers, pour lesquels les migrants au profil bolivien du second plan sont venus si nombreux. Devant l'afflux des migrants, la DNM a installé des bureaux de renseignement dehors.

Sous le gouvernement militaire (1976-1983), la loi générale sur les migrations et l'encouragement à l'immigration (dite « loi Videla ») d'avril 1981 prévoyait la détention et l'expulsion des migrants illégaux ainsi que la condamnation des citoyens en relation avec ces étrangers. Or, pour les gouvernements argentins successifs et d'autant plus pour le gouvernement militaire, étaient « particulièrement » étrangers, et donc illégaux, les migrants originaires des pays limitrophes.

A la fin de la dictature, la loi Videla ne fut pas réexaminée par le nouveau gouvernement démocratique d'Alfonsín, qui ne proposa qu'une régularisation massive (la cinquième) en 1984. Les difficultés de séjour en Argentine pour les migrants limitrophes persistèrent. Une sixième régularisation massive fut décidée en 1992.

b. Espaces, modes et époques d'insertion et d'ascension : les différences

Aux trois décennies correspondent des modes d'insertion différents.

▪ S'insérer : ouvriers, vendeurs de rue, employés

Presque tous les Boliviens interrogés ont commencé dans les espaces maraîchers de Buenos Aires comme ouvriers agricoles, vendeurs dans la rue ou employés dans une *verdulería*. Le point d'entrée dans les espaces maraîchers apparaît donc très précis.

Des positions initiales interchangeables ?

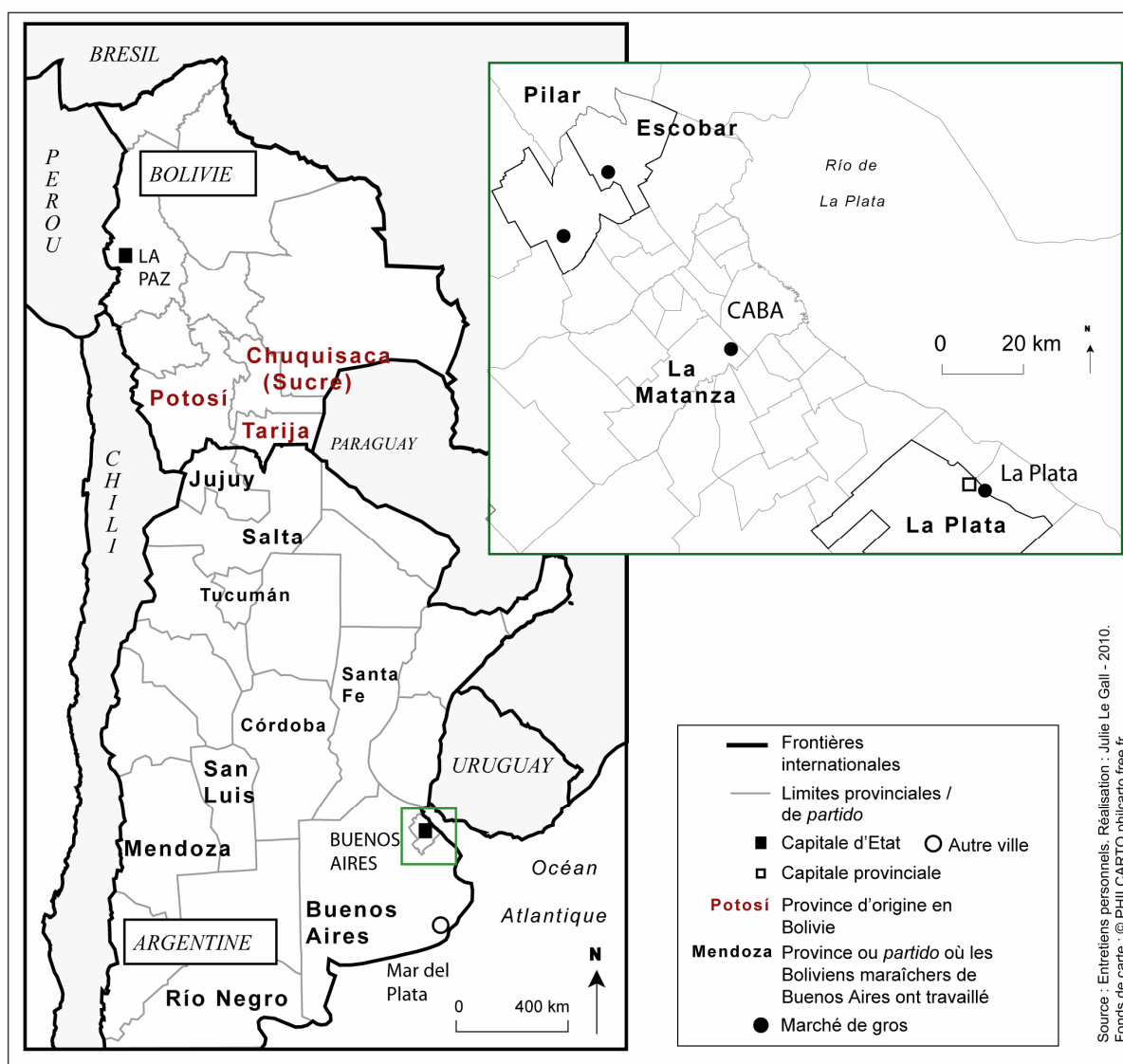
Comme pour les acteurs traditionnels, le premier emploi est interchangeable avec d'autres emplois non maraîchers.

Sur les exploitations, les tâches de l'ouvrier sont les suivantes : il doit désherber, tracer les sillons, préparer la terre, planter, passer les engrais. A l'échelle de l'Argentine ce poste équivaut à d'autres types de travaux agricoles : V., par exemple, a travaillé indifféremment dans les récoltes, l'emballage de tomates, les exploitations maraîchères, sans hiérarchie aucune et avec des allers-retours entre le Nord, l'Ouest et la Région métropolitaine de Buenos Aires (V. sur la Carte 15). Son cas reste toutefois original : parmi les personnes interrogées, en général, l'emploi d'ouvrier dans une exploitation maraîchère de Buenos Aires marque une rupture : il représente la fin des travaux de récolte saisonniers à l'échelle argentine, comme si la Région métropolitaine représentait l'aboutissement de la trajectoire spatiale (Y. sur la Carte 15). Les positions s'interchangent, en revanche, au sein des périphéries maraîchères, y compris avec des travaux non maraîchers : B. raconte qu'il allait à Escobar de *quinta* en *quinta* effectuer des travaux journaliers, s'occuper des cultures ou de l'emballage de légumes ; P., de son côté, travaillait en alternance à Escobar entre travaux maraîchers et fabrication de briques (périodes de trois mois).

Dans les commerces de détail, l'échelon initial « vendeur de rue » peut être troqué par de la vente de légumes à domicile. Ce transfert entraîne un changement de lieu : la vente de rue s'effectue dans la ville-centre ; la vente à domicile s'opère dans les périphéries de la métropole (aucun Bolivien dans ce cas n'habite la Capitale fédérale). Quand l'échelon initial est celui d'employé dans une *verdulería*, il peut être échangé avec un emploi équivalent dans une autre branche économique : le commerce des vêtements, de produits d'épicerie ; un atelier de couture... Le cas de B., employée dans une *verdulería* de Palermo et partant travailler par périodes de six semaines à trois mois dans un atelier de couture du quartier de Flores, s'est retrouvé fréquemment.

Les positions initiales évoluent avec les cycles d'insertion. Sur les seize Boliviens arrivés avant 1980, dix ont suivi « la route des récoltes » (qui est aussi celle des emballages) (carte) et ont donc été ouvriers « agricoles » avant d'être ouvriers « maraîchers » (soit 62 %). Dans ce cas, ils ne sont plus que dix sur quarante-huit Boliviens arrivés entre 1980 et 1989 (20 %), et trois sur soixante-huit arrivés entre 1990 et 1999 (4 %). Au cours de ces deux dernières périodes, la « route des *quintas* », c'est-

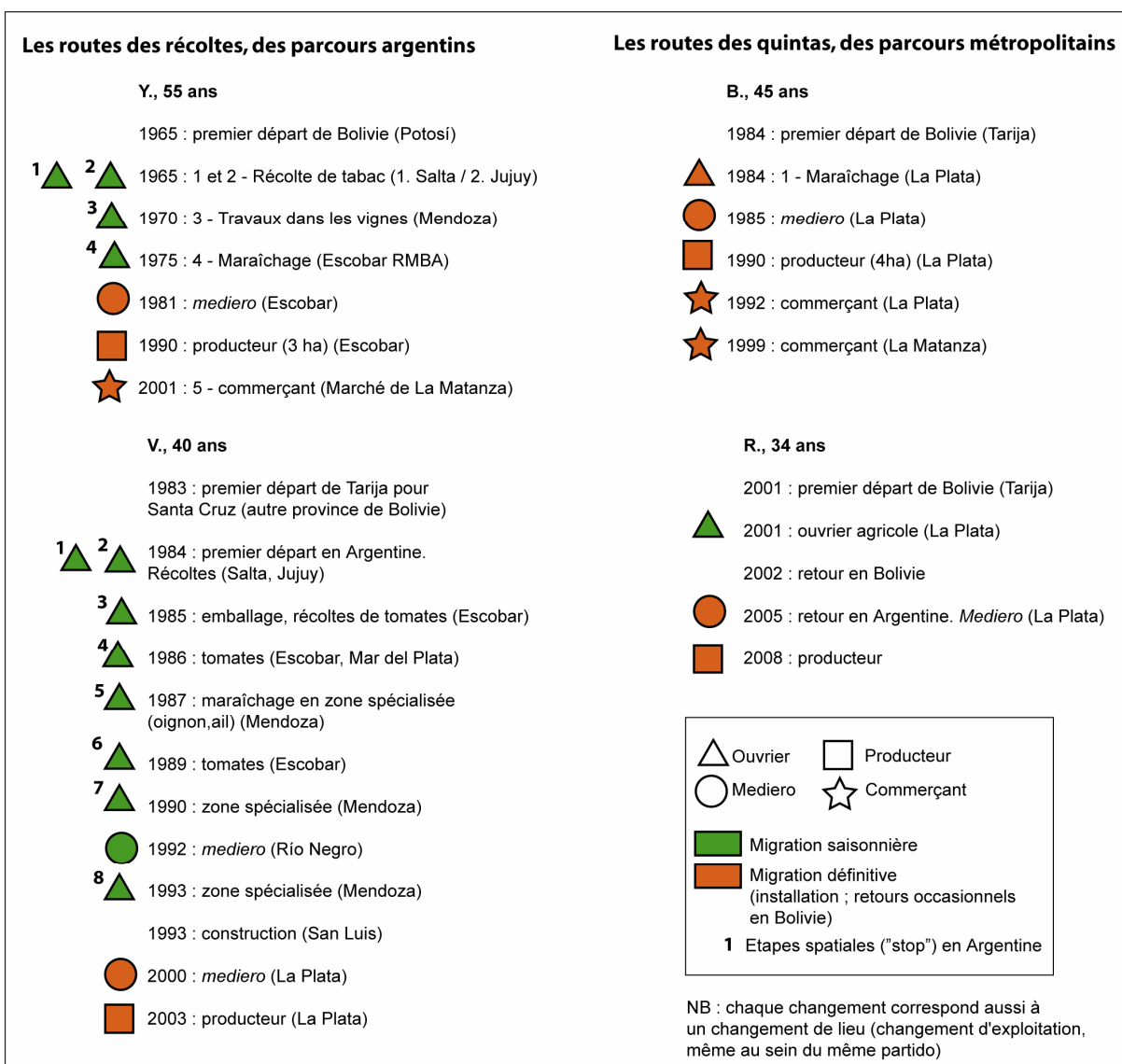
Carte 15 : Les trajectoires des Boliviens entre les zones de production : des exemples types



à-dire les pérégrinations à travers les exploitations métropolitaines (Carte 15, cas de . et R.) ou les parcours au sein de la ville-centre prennent le dessus : les migrants boliviens s'insèrent *immédiatement* dans les espaces maraîchers de Buenos Aires¹⁰⁷.

A ce niveau des trajectoires, quand les migrants sortent des périphéries maraîchères de Buenos Aires ou même des espaces agricoles argentins, ce n'est *jamais* pour passer dans les espaces maraîchers commerciaux. Aucun Bolivien employé

¹⁰⁷ On pourrait s'attendre à ce que ceux qui sont passés par un poste de vendeurs de légumes dans les rues (fixes ou ambulants) soient plutôt arrivés entre 1980 et 1989, conformément aux « premiers pas » des Boliviens en ville décrits plus haut : sans exclure cette hypothèse, ce n'est pas le cas de mon échantillon. Au sein des espaces maraîchers commerciaux, sur les douze Boliviens rencontrés qui ont été (ou sont) vendeurs de rue, quatre sont arrivés au cours de la décennie 1980, sept dans la décennie 1990 et un seul après 2000.



comme ouvrier agricole n'est devenu, même pour un temps, employé d'une *verdulería*. La réciproque est vraie : aucun Bolivien employé dans un commerce n'a travaillé comme ouvrier sur une exploitation. Deux exemples illustrent ces affirmations.

- V., après avoir échoué à plusieurs reprises dans l'activité agricole et maraîchère, passa trois années entre San Luis et Mendoza dans le secteur de la *construction* avant de revenir à l'activité productive (V. sur la Carte 15).
- A La Plata, D. dit s'en être allé travailler un an et demi comme *employé d'un maçon* avant de se réinstaller dans l'activité maraîchère.

Sur le plan géographique, les ouvriers ou employés changent de secteur au sein d'un même « espace de référence » : intra-capitale ou intra-périphéries. Le

déménagement impliqué éventuellement par le changement de métier (passage des exploitations maraîchères aux quartiers urbanisés) s'effectue par exemple au sein des périphéries, dans la même zone régionale (Nord, Ouest, Sud), voire du même *partido*. Je n'ai rencontré aucun cas de transfert de la périphérie à la Capitale ; en sens inverse, deux cas ont été rencontrés, mais pour se rendre de la Capitale à la toute proche périphérie.

Arrivée provoquée ou arrivée spontanée ?

Les modes d'insertion initiale des migrants boliviens présentent une différence selon la nature de la trajectoire, productive ou commerciale.

Sur les exploitations, les Boliviens ont été en premier lieu *les employés* des acteurs traditionnels et ils n'ont pas toujours choisi leur lieu d'arrivée. Leur insertion en Argentine apparaît subordonnée à d'autres acteurs. Certains producteurs allaient les chercher en Bolivie, comme le commentent J. P. et V., producteurs au Sud de Buenos Aires :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) – Ça la fout mal, tu peux pas demander à quelqu'un d'autre, mais malheureusement ils les amenaient comme des animaux.

(silence)

J. P. Père – Ils les amenaient comme des animaux. Et je te dirais même, ce sont les Boliviens eux-mêmes qui le disent, de Bolivie ils arrivaient ici comme des sandwiches. On leur donnait un sandwich et on les jetait en haut du camion. Et c'était sur la carrosserie, hein! Ils amenaient vingt, trente types. Ils les mettaient dans la *quinta* et ils leur prenaient leurs papiers pour qu'ils ne s'échappent pas. Je sais pas, pour moi, ça c'est un assassinat. Je ne veux pas le dire, mais c'est les Boliviens qui le disent. Ça c'est être un assassin. C'étaient des gens très cyniques.

V. (producteur, origine bolivienne, La Plata, 40 ans, arrivé en Argentine en 1984, installé à La Plata en 2000) – Moi je suis venu de Bolivie en 1984, comme ouvrier. Ils m'avaient embauché pour la saison de 4 à 7 mois, de mai à novembre pour aller au nord. C'était rempli de tomates dans les champs à Corrientes, on était beaucoup ici que les chauffeurs amenaient de Bolivie, on était environ 25 pour un seul patron. Ils sont venus de Corrientes, ils nous ont fait signer un contrat de travail saisonnier, ils ont dit qu'ils nous amenaient et qu'ils nous laissaient ensuite. Les patrons à cette époque-là étaient bien malins, ils faisaient des contrats pour nous payer en bolívianos et pas en pesos. Ils payaient 800 bolívianos la saison. Et à ce moment-là le peso valait beaucoup. Ils partaient avec 100 pesos et avec 100 pesos ils se payaient un ouvrier pour toute la saison. ^{xli}

Ces deux acteurs décrivent des conditions d'arrivée exécrables (nourriture limitée, entassement) et des conditions de travail qui relèvent de l'exploitation (confiscation des papiers d'identité, contrats précaires, salaires médiocres).

Les propos évoquant des contingents d'ouvriers d'une trentaine de personnes révèlent aussi le manque criant de main-d'œuvre de cette époque. Alors que les exploitations étaient auparavant familiales, les producteurs se virent contraints de

faire appel à partir des années 1980 à une main-d'œuvre ouvrière extérieure et plus nombreuse pour accompagner « leurs réponses à la crise » : pallier l'émancipation de leurs enfants hors de l'activité maraîchère, mettre en valeur la superficie de leur exploitation augmentée par le processus « d'expansion flexible », assurer la partie productive de l'exploitation alors qu'ils privilégiaient l'accès à la commercialisation. Au Marché Central, G. confirme :

G. (commerçant, origine italienne, Marché Central, 35 ans) – Ils sont entrés dans la production en tant que main d'oeuvre bon marché. (...) Les Espagnols et les Italiens les ont employés comme main d'oeuvre parce qu'eux mêmes valaient plus cher. Comme ils ne trouvaient plus d'employés, ils sont partis chercher des gens en Bolivie et ces gens sont, en plus, plus nombreux.^{xliii}

Bien que leur situation ne fût plus enviable, d'autres Boliviens arrivaient aussi tout seuls, spontanément et proposaient leurs services comme ouvriers agricoles de *quinta* en *quinta*, comme ils le faisaient auparavant pour les travaux saisonniers et comme le faisaient leurs prédécesseurs au cours du premier XXe siècle.

A l'inverse, les Boliviens semblent s'être insérés de façon plus spontanée au sein des commerces. Les premières manifestations de leur présence, comme vendeurs de rue, n'ont été commanditées par personne. Je n'ai rencontré aucun Bolivien dans les espaces maraîchers commerçants ayant été employé par un acteur traditionnel. Ceux qui se sont insérés comme employés travaillaient pour des Boliviens déjà installés.

Dans un premier temps, les Boliviens accompagnent donc les producteurs maraîchers traditionnels dans leurs trajectoires ascendantes ou leur processus de résistance : ils remplacent à la fois la main-d'œuvre familiale et la main-d'œuvre argentine, et permettent ainsi les évolutions productives et commerciales du complexe maraîcher autour des années 1980. Au sein des espaces maraîchers commerciaux, ils semblent s'insérer, au contraire, indépendamment des mutations qui les affectent.

▪ Rester dans la production : un échelon intermédiaire-clé

Passée l'insertion au sein des espaces maraîchers de la Région métropolitaine, qu'est-ce qui justifie l'arrêt des pérégrinations interprovinciales ou des retours saisonniers en Bolivie ? Alors qu'il était presque impossible pour les acteurs traditionnels de rentrer périodiquement dans leur pays (en particulier pour les Japonais et pour tous les acteurs dans la seconde moitié du XXe siècle), la frontière terrestre entre la Bolivie et l'Argentine facilite la poursuite des migrations saisonnières et donc une certaine rotation de la main-d'œuvre. Qu'est-ce qui commence à fixer les Boliviens à Buenos Aires ? Les trajectoires boliviennes sont caractérisées par la spécificité de certains échelons.

L'indispensable medianero

Après la position d'ouvrier agricole, les Boliviens devenaient métayers (*medieros*, *medianeros*¹⁰⁸) au sein des exploitations. Cet échelon est conforme au schéma classique des trajectoires productives (Figure 10), mais la façon dont les Boliviens ont monopolisé cette figure au sein des zones de production apparaît originale.

R. Benencia définit : « Le medianero, dont l'origine est toujours extérieure à la zone (des provinces du Nord argentin et/ou de la Bolivie), apporte la main-d'œuvre de sa famille, et, au cas où cette dernière ne serait pas suffisante, il se charge d'en trouver d'autre. (...) Apparaît une division interne du capital et du travail au sein de l'unité : le patron se réserve, ainsi qu'aux membres de sa propre famille, les activités de direction et de gestion, l'emploi des machines et la vente de la production, et le medianero doit réaliser avec sa "propre" main-d'œuvre les activités de préparation, semences, maintien et récolte [de l'exploitation], emballage et chargement. Dans le cas où [les deux parties] s'accordent sur le fait que les intrants soient partagés en deux, le medianero obtient, généralement, 40 % du produit de la vente ; mais si [les deux parties] stipulent que le patron court tous les risques, la rémunération de la main-d'œuvre peut se réduire à 25 %. » [Benencia, 1997b] (p.133)

Cette main-d'œuvre temporaire établit « une relation de travail dans des conditions précaires et extrêmement flexibles » [ibid.], en accord avec le contexte économique argentin des années 1990. L'accord entre producteur et *medianero* est soit oral, soit établi sous forme d'un « contrat de *mediería* », dont les modalités varient d'un exploitant à l'autre. L'appel à un *medianero* évite au producteur l'embauche de salariés et les obligations qui l'accompagnent (contributions financières pour la retraite, vacances, indemnisation en cas de licenciement). Les bénéfices sont partagés au même titre que les pertes : avec un système de prix aussi fluctuants que ceux des légumes frais, le producteur reporte les manques sur le *medianero*, d'autant plus qu'il contrôle la vente des productions et peut lui mentir au sujet de ses recettes. Les coûts de main-d'œuvre, avec un tel employé, deviennent variables alors qu'ils étaient fixes auparavant [Cloquell in Benencia, 1997]. On retourne au temps des escroqueries décrites par J. P. du temps du Marché de l'Abasto.

D'après plusieurs auteurs [Benencia, 1994 ; Ringuelet *et al.*, 1991], la différenciation des producteurs est *indissociable* non seulement de l'insertion des nouveaux acteurs boliviens, mais surtout de la généralisation de l'emploi de *medianero*. Ce dernier « transforme l'organisation sociale des exploitations agricoles » [Benencia et Karasik, 1994] car il permet aux producteurs de partager et minimiser les risques :

- Avec ce nouvel acteur, les producteurs-entrepreneurs divisent les tâches de leur exploitation entre plusieurs employés et réduisent leurs coûts. Ils

¹⁰⁸ L'appellation officielle est « mediero », mais dans le langage courant, les producteurs parlent de « medianero ».

emploient (au moins dans les années 1980) pour la partie couverte une main-d'œuvre formée et spécialisée, capable de précision et minutie, tandis que les *medianeros* sont affectés aux cultures de plein champ. Un ou plusieurs chefs d'exploitation chapeautent l'ensemble des employés.

- Les maraîchers résistants, de leur côté, n'ont pas les moyens de conserver une main-d'œuvre salariée formelle, mais ont toutefois besoin de plus de personnel pour l'intensification de leur exploitation ou pour se dégager du temps en vue d'accéder à la commercialisation : « *Embaucher un medianero dans l'exploitation, c'est introduire un autre producteur familial dans la même unité d'exploitation (...) et assurer des bénéfices (...) sans contrôler l'accomplissement des tâches d'aussi près qu'avec des salariés.* » [Benencia, 1994] (p. 143)

La relation plus flexible qui s'établit entre un producteur et son ou ses métayers l'autorise à dépasser les problèmes de son exploitation et lui donne le temps de chercher d'autres débouchés.

La généralisation du *medianero* fait évoluer en trois temps la figure tutélaire des migrants boliviens entre les années 1980 et 1990 :

- Comme les *medianeros* sont chargés du recrutement de leur main-d'œuvre, ils reproduisent les méthodes de leurs employeurs et vont chercher (ou font venir) de la main-d'œuvre bolivienne en Bolivie. On parle « d'auto-exploitation » de la main-d'œuvre [Comerci, 2009 ; Ringuet et Et Al., 1991].
- Peu à peu, l'apprentissage des *medianeros* boliviens leur permet aussi de prendre la place des employés spécialisés et des gérants d'exploitations (« *capataz* »), auparavant réservés à des Argentins : ils sont donc amenés à diriger leurs compatriotes *medianeros* et ouvriers boliviens.
- Enfin, après avoir été métayers, certains Boliviens accèdent à l'échelon de producteur, spontanément ou suite à une suggestion de leur « patron »¹⁰⁹. Ils reprennent, entre autres, les terres laissées vacantes par les producteurs familiaux traditionnels obligés d'abandonner leur exploitation (Figure 13 en fin de chapitre). Les producteurs embauchant les métayers sont donc de plus en plus d'origine bolivienne et non plus portugaise, italienne, ou argentine.

La figure du *medianero* accélère ainsi le remplacement des acteurs traditionnels tout en maintenant des espaces maraîchers de dimensions familiales. Le mode d'insertion des Boliviens évolue donc avec le temps, au fur et à mesure de l'ascension des Boliviens et des départs ou différenciations par le haut des acteurs traditionnels. Alors que le maintien du complexe familial semblait assuré dans les années 1980 par le passage de témoin entre acteurs traditionnels et Boliviens, il repose peu à peu sur

¹⁰⁹ Avant que ne s'établissent les « contrats de *mediería* », les chefs d'exploitation prenaient le risque de voir les *medianeros* partir du jour au lendemain.

un relais entre Boliviens arrivés depuis quelques années et Boliviens récemment arrivés. Pour autant, on ne peut pas parler d'un remplacement « poste pour poste » des acteurs traditionnels par les acteurs d'origine bolivienne : la figure du *medianero* des années 1980-1990 diffère de celle des années précédentes, à cause du contexte argentin de ces années-là et peut-être également de l'origine des nouveaux arrivants (hypothèse à explorer).

Une figure qui évolue

Tous les producteurs boliviens interrogés sont passés par un emploi de *mediero* : cet échelon est une clé de leurs trajectoires socio-spatiales car, dans la majorité des cas, il *installe* un migrant dans l'activité maraîchère *et* dans un espace productif : rares sont les producteurs qui changent de zone maraîchère après avoir été *mediero* (B. sur la Carte 15).

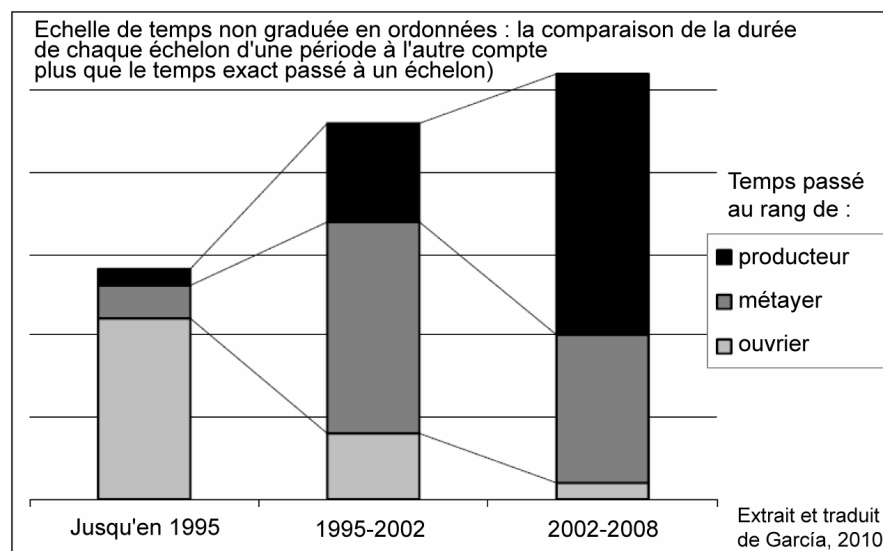
Cependant, comme le montre M. García [García, 2010], cette figure ne revêt pas la même importance suivant la période d'insertion des Boliviens (Graphique 3) :

- On ne dispose pas de la chronologie précise des trajectoires de tous les producteurs d'origine bolivienne interrogés, mais aucun n'est devenu producteur avant les années 1990. Les Boliviens insérés dans les espaces maraîchers productifs avant les années 1980 ou entre 1980 et 1989 sont donc restés de longues années à travailler comme métayers.
- Dans les années 1990, le temps passé aux premiers échelons paraît se réduire de quelques mois à un an comme ouvrier agricole et de deux ou trois ans comme métayer.
- Dans les années 2000, les producteurs interrogés (à La Plata, principalement) disent n'avoir passé que quelques mois comme ouvriers agricoles, quand ils ne se sont pas insérés directement comme métayers à partir de la Bolivie (R. sur la Carte 15) ou d'un autre espace argentin (V. sur la Carte 15). L'appellation utilisée a même évolué, puisqu'ils ne déclarent pas avoir été « *medianeros* » mais « *socios* », c'est-à-dire « associés », alors que les conditions d'emploi ne semblent pas avoir été modifiées. Ensuite, le temps nécessaire pour devenir producteurs se réduit à une année.

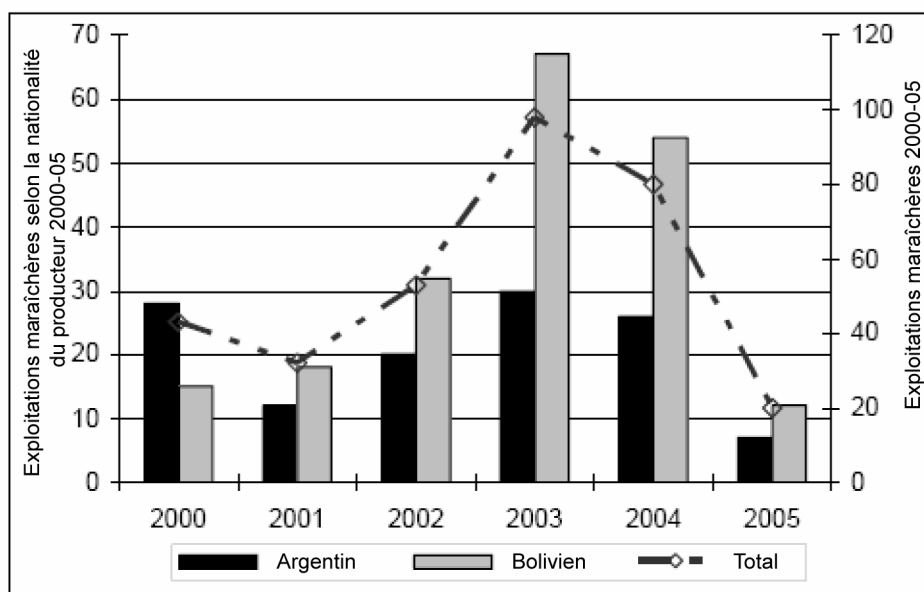
On observe donc une accélération des trajectoires boliviennes à partir de la seconde moitié des années 1990 : le temps passé au rang d'ouvrier agricole se rétracte à partir de 1995 ; la dynamique est identique pour les *medianeros* à partir de 2002. Alors que le maintien de la partie productive du complexe maraîcher familial dépendait des ouvriers boliviens dans les années 1980, puis des *medianeros* boliviens dans les années 1990, il dépend désormais des producteurs d'origine bolivienne. Cette évolution répond aux différenciations des producteurs traditionnels et argentins (il s'agit de *remplacer* les producteurs sortants ayant abandonné l'activité

marâchère), mais tient aussi au contexte des années 2000. Elle explique aussi la déconcentration des terres observées au Chapitre 1.

Graphique 3 Corrélation entre les échelons de « l'échelle bolivienne » et les périodes de temps



Graphique 4 : La Plata. Evolution du nombre d'exploitations maraîchères selon la nationalité du producteur entre 2000 et 2005 (les autres nationalités ne sont pas significatives).



En effet, suite à nos recherches communes, M. García a montré avec le Graphique 4 que le nombre d'exploitations maraîchères tenues par un Bolivien à La Plata a été multiplié par plus de quatre entre 2000 et 2003. L'auteur précise : « *Les deux-tiers des 278 nouvelles exploitations créées entre 2001 et 2005 tiennent à la présence des producteurs boliviens.* » [García, 2010] Ces données témoignent du saut qualitatif réalisé par ces migrants au tournant des années 2000 : sous l'effet de la récession puis de la nouvelle crise économique, les producteurs traditionnels se défont de leur *medianero* et / ou

abandonnent leur *quinta* ; les Boliviens deviennent producteurs en masse en louant les terres de ces désormais ex-producteurs (Figure 13 en bas à droite).

Ces évolutions marquent deux tournants dans les trajectoires boliviennes. D'une part, alors que l'échelon intermédiaire de *medianero* apparaissait fondamental pour l'ascension des Boliviens dans les années 1980 et 1990, il n'est plus la clé des trajectoires sociales productives à partir des années 2000 : l'emploi de producteur l'a supplanté. D'autre part, si dans les années 1980, les Boliviens avaient été nécessaires au *maintien* des exploitations maraîchères déjà existantes (pour leur expansion ou pour leur résistance), dans les années 1990 et 2000, ils sont les artisans de leur *reprise*. La relation des acteurs d'origine bolivienne aux espaces maraîchers s'est donc modifiée au cours de ces trente dernières années.

La figure associée aux Boliviens dans les représentations est donc transférée du *medianero* au producteur. Ce virage est remarquable du point de vue de leurs origines de migrants *limitrophes* et de l'évolution des espaces maraîchers de Buenos Aires, que l'on disait alarmante au début des années 1980. En effet, il explique en partie la multiplication des exploitations maraîchères au cours des années 1990 et 2000 : si une exploitation *de taille moyenne* abritait, par exemple, trois *medianeros* au début des années 1990, l'arrivée des Boliviens et la reprise des exploitations qu'ils mettent en place en cas de difficultés a pu provoquer la dislocation de l'exploitation entre trois *producteurs* et donc, en 2000, le recensement statistique de trois exploitations *de petite taille*, de trois exploitations *familiales*. Le déploiement des espaces maraîchers productifs familiaux pourrait être associé à l'évolution historique des trajectoires sociales boliviennes.

Ces mutations sociales s'appliquent-elles à l'ensemble des espaces maraîchers productifs ? Les grands producteurs (producteurs-entrepreneurs) restent d'origine italienne, portugaise et continuent d'employer une main-d'œuvre bolivienne. En témoignent les recherches de A. Lorda à Bahia Blanca [Albaladejo *et al.*, 2002a], de L. Viteri à Buenos Aires [Viteri et Arce, 2009] ou mes rencontres avec des grands producteurs portugais à Hudson (7 hectares, 2 *medianeros* boliviens) et à Pilar (20 hectares, 2 *medianeros* boliviens). Les Boliviens n'ont donc pris la place que des producteurs *familiaux* traditionnels. On trouve aussi, cependant, des producteurs boliviens à la tête d'exploitations de taille moyenne continuant à employer des *medianeros* de leur origine.

▪ **Rester dans la commercialisation : plus de souplesse dans les trajectoires urbaines**

Retrouve-t-on un tel échelon-pivot, identique à celui du *medianero*, pour garantir le maintien des espaces maraîchers détaillants ?

La figure du *medianero* se retrouve dans toute la collectivité bolivienne au niveau de la production (c'est aussi en ce sens qu'elle fait l'unanimité dans les recherches). Dans les trajectoires urbaines, aucune figure équivalente ne semble émerger. Les postes intermédiaires importent moins que le point de départ ou d'arrivée : les postes de vendeur de rue ou de tenancier de *verdulería*, et non ceux d'employés, agissent comme des tremplins.

- La vente de rue détermine les trajectoires spatiales : c'est en vendant de l'ail et du citron dans les rues de Palermo que la maman de R. a eu vent d'un local libre dans l'une d'elles, où elle a décidé d'établir une *verdulería*, reprise ensuite par son fils qui, quinze ans après, n'a pas bougé. Ce type de commerce marque le début d'un ancrage à Buenos Aires.
- La gestion d'un commerce de fruits et légumes ouvre deux perspectives sociales : être à la tête d'un réseau de *verdulerías* (jusqu'à sept dans les cas rencontrés) ou accéder à un emplacement sur un marché de gros (l'un pouvant précéder l'autre : A., rencontrée au marché de gros de Morón, gère sept *verdulerías* avant de s'y installer).

La hiérarchie est rigide dans la filière stricte des fruits et légumes : quel que soit la décennie, un Bolivien ne s'improvise pas commerçant grossiste en fruits et légumes sans être passé auparavant par une *feria* ou une *verdulería*¹¹⁰.

La relation aux acteurs traditionnels continue à se montrer plus limitée au niveau de la commercialisation : le point de contact entre les collectivités est moins facile à repérer. Les employés boliviens des *verdulerías* ont pour patrons des tenanciers boliviens et les méthodes de recrutement rejoignent celles des espaces maraîchers productifs, en vigueur jusqu'à nos jours. Ainsi, J., jeune employé d'une *verdulería* de Villa Crespo, est venu de Bolivie pour trois mois à la demande de la commerçante principale. R., commerçante à Palermo, explique que, lorsqu'elle ira en Bolivie en février de l'année suivante, « elle rapportera un jeune ou une jeune »^{xliii} pour remplacer sa sœur partie travailler dans un atelier textile.

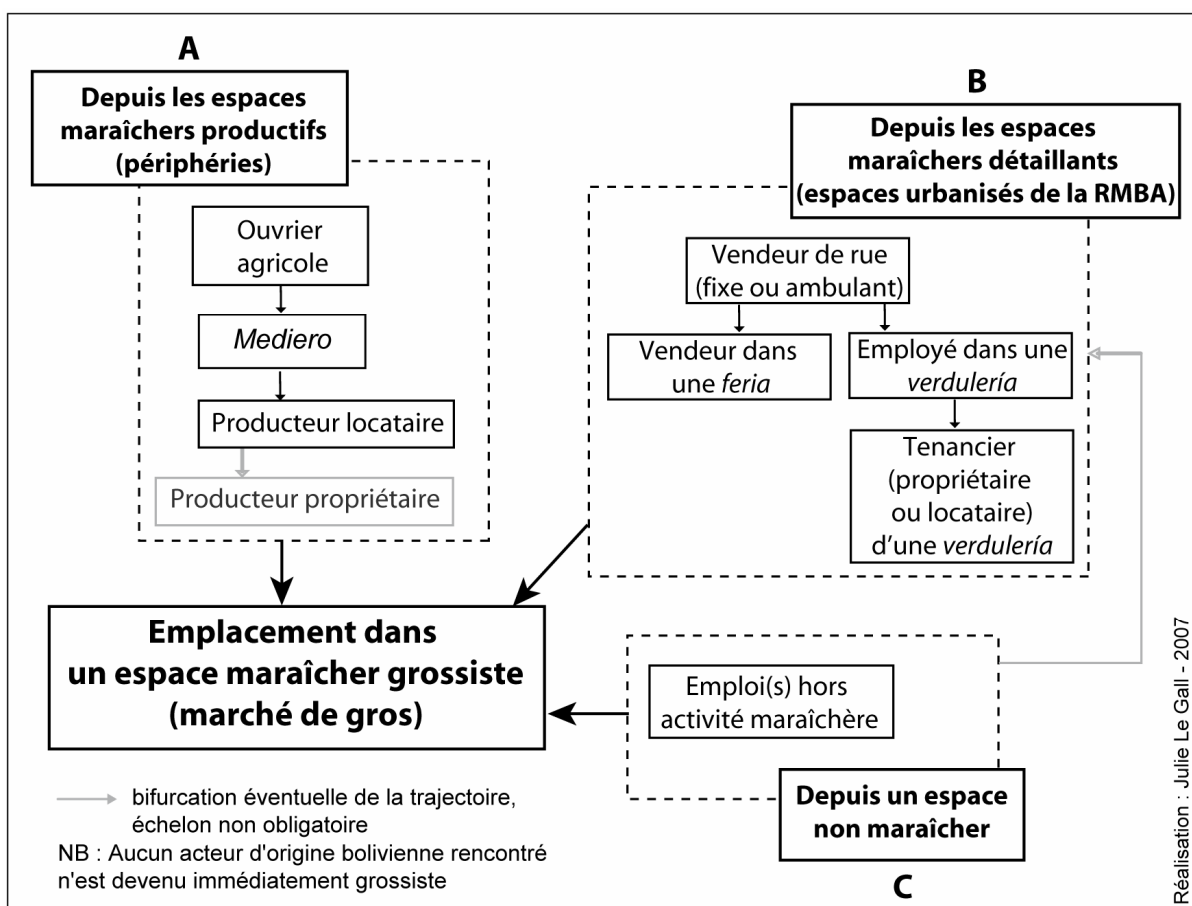
¹¹⁰ Dans les autres produits alimentaires (épices, céréales, pâtes, condiments...), on note un peu plus de souplesse : il est possible, à partir des années 1990, de s'insérer au sein des espaces maraîchers détaillants ou grossistes depuis un autre commerce, sans passer par les échelons inférieurs. C. a vendu, par exemple, des vêtements pendant cinq ans à la *feria* de la Salada, avant de vendre des produits alimentaires à La Matanza. En revanche, un Bolivien qui vendait déjà des légumes en Bolivie ne reprend pas à ce niveau à Buenos Aires, mais passe soit par un emploi d'employé dans une *verdulería*, soit par un emploi équivalent dans une autre branche économique (vêtements, épicerie).

Dans les lieux de vente au détail, les Boliviens participent moins au maintien des espaces existants qu'à l'ouverture de nouveaux établissements. On ne peut donc pas parler non plus de remplacement « poste pour poste » des acteurs de l'activité maraîchère.

c. Un accès croissant et crucial aux espaces maraîchers grossistes

Au sein des espaces maraîchers productifs et détaillants, les figures de producteur ou de commerçant au détail peuvent n'être que des figures intermédiaires sur une trajectoire menant à celle de commerçant dans un marché de gros (Figure 12). Ce saut supplémentaire, presque systématique, distingue les Boliviens et leurs descendants de leurs prédécesseurs. Comment leur « prise de possession » des espaces maraîchers s'étend-elle aux marchés de gros ?

Figure 12 : Depuis les périphéries maraîchères ou urbaines, les longues trajectoires boliviennes



▪ Les marchés de gros : le point de rencontre des trajectoires

Les dynamiques d'ascension sociale régulière présentées à travers les trajectoires socio-spatiales des acteurs rencontrés dessinent deux « échelles boliviennes »

distinctes, que reprend la Figure 12 (trajectoire A productive, trajectoire B commerciale).

Au moment où je développai cette recherche, R. Benencia publiait l'avancée des siennes et signalait l'existence d'un échelon supplémentaire dans son « échelle bolivienne » : celui de commerçant au sein d'un marché de gros [Benencia et Quaranta, 2005]. L'analyse de mes données parvient aux mêmes conclusions : après avoir été ouvriers agricoles, métayers, producteurs, certains Boliviens deviennent commerçants dans un marché de gros (trajectoire A sur la Figure 12). R. Benencia avait évalué cette position principalement après des recherches au Marché Central de Buenos Aires, sur les dits « emplacements libres » (*playas libres*), réservés officiellement aux producteurs. Mon étude élargit aux emplacements « communs » la possibilité des Boliviens d'accéder aux espaces maraîchers grossistes, au même titre que n'importe quels autres commerçants. Les Boliviens louent cet emplacement au marché de La Matanza, mais en sont propriétaires au marché de gros de Pilar.

Les entretiens réalisés ont mis en lumière une autre « échelle bolivienne », que je qualifie d'urbaine et commerciale : après avoir vendu dans la rue des citrons, de l'ail, des épices, les Boliviens amplifient leur panel de produits, prennent un emplacement sur une *feria* ou louent un local pour installer une *verdulería*, avant d'accéder à un emplacement au sein d'un marché de gros (trajectoire B sur la Figure 12). Ces trajectoires sont socialement parallèles à celles que décrit l'échelle bolivienne de R. Benencia, puisque les emplois d'ouvrier agricole, de vendeur de rue ou d'employé dans une *verdulería* se situent au même niveau (« premier échelon »). Spatialement, elles s'inscrivent en miroir des autres : les trajectoires A débutent dans les périphéries maraîchères productives (troisième couronne, voire espaces maraîchers argentins hors de la Province de Buenos Aires) et se resserrent en direction des espaces centraux métropolitains, tandis que les trajectoires B commencent dans l'espace central de la métropole et s'ouvrent en direction de ses espaces périphériques urbains.

La Figure 12 fait donc immédiatement apparaître que les espaces maraîchers grossistes constituent l'aboutissement de trajectoires sociales et spatiales. Aucun Bolivien n'accède directement à un emploi de commerçant grossiste, alors que les premiers échelons des trajectoires A et B sont accessibles avec un petit capital de départ. Les marchés de gros, quels que soient leur type ou leur localisation, s'affichent ainsi comme le sommet des trajectoires boliviennes : espaces-clés des réseaux d'approvisionnement, ils sont aussi des espaces-clés dans leurs trajectoires en Argentine et à Buenos Aires. Alors que les commerçants grossistes « résistants » affrontaient difficilement les années 1980 et 1990, l'insertion des Boliviens dans les marchés de gros permet de conserver un tissu d'emplacements de type familial.

On remarque aussi l'existence d'une troisième trajectoire : la trajectoire C ne présente pas l'accès aux marchés de gros comme le résultat d'une insertion initiale dans un espace maraîcher, mais comme une option à partir d'un autre type d'espace

et donc d'un autre type d'emplois. L'emploi initial était généralement un emploi urbain commercial, mais dans un domaine non maraîcher.

Faut-il lire dans la Figure 12 un biais de mon étude, qui a débuté dans les marchés de gros ? Proposer cette figure n'exclut en rien des parcours « tronqués » : elle présente les parcours « complets » mais tous les Boliviens ne les suivent pas en entier ; certains s'arrêtent avant d'accéder à un marché de gros. Le caractère « tronqué » ou « complet » des trajectoires n'est associé à aucun jugement de valeur : il s'agit de trajectoires différentes. Les marchés de gros constituent *le point de rencontre* de trois types de trajectoires qui peuvent très bien ne pas se rencontrer.

Cette avancée au sein des réseaux d'approvisionnement constitue, compte-tenu de ce qui a été présenté plus haut, une différence notoire par rapport aux acteurs traditionnels de l'activité maraîchère, en particulier de la seconde partie du XXe siècle. Les remarques de B., commerçant rencontré à La Matanza, stipulant que les Boliviens « *ne posaient même pas le pied* » à l'Abasto semblent dépassées. Au-delà du cas argentin, on ne peut que rappeler le poids hiérarchique des commerçants grossistes dans les réseaux d'approvisionnement, tous produits confondus [Beaujeu-Garnier et Delobez, 1977 ; Chaléard, 2005 ; Grégoire et Labazée, 1993] et mesurer en conséquence ce que représente l'accès d'un groupe de migrants à ces espaces. A ce propos, il est remarquable de voir que les trajectoires boliviennes croisent et devancent celles de certains acteurs traditionnels. Un Portugais rencontré au Marché de La Matanza, installé en 1996, déclare ainsi : « *Quand je suis arrivé, certains [Boliviens] étaient déjà là.* »

L'accès au Marché Central de Buenos Aires est dû à la création des emplacements libres. L'accès aux marchés de gros traditionnels n'a été possible que devant la différenciation des commerçants : soit les propriétaires des emplacements, non remplacés par leurs enfants ou désireux de faire une affaire immobilière, les louèrent aux Boliviens ; soit les commerçants locataires des emplacements n'étaient pas en mesure de faire face aux difficultés de l'activité. Dans le cas des lieux de vente en gros, on peut donc parler d'un remplacement « lieu pour lieu », instantané.

▪ La création des marchés de gros de la collectivité, un échelon de plus ?

Les trajectoires ascendantes boliviennes ne s'arrêtent pas à un accès aux marchés de gros déjà existants, ni à la reprise d'emplacements ouverts par des acteurs traditionnels. De même que les Italiens avaient créé l'Abasto ou le Spinetto dans la première moitié du XXe siècle, les Boliviens se réunissent en associations ou en coopératives afin d'ouvrir leur propre structure. Le parallèle est souligné par un commerçant du Marché de Pilar (créé par la collectivité) :

Commerçant grossiste (origine bolivienne, Marché de Pilar, 45 ans) – Aujourd’hui ce marché est tout petit, mais quand les Italiens ont commencé, ils avaient aussi construit des petits marchés. Ils se sont remplis après ! Tu as vu ce qu’est devenu La Matanza aujourd’hui ? Pour sûr, ce marché sera pareil dans quelques années. Nous, on a cette ambition.^{xliv}

La trajectoire individuelle ne change pas, qu’il s’agisse d’un marché de gros traditionnel ou d’un marché de gros bolivien. Mais revenir brièvement sur les motivations à l’origine des nouveaux établissements grossistes met mieux en évidence leur inscription dans les trajectoires sociales du secteur maraîcher. La création des marchés de gros de la collectivité bolivienne élève-t-elle le schéma d’un niveau supplémentaire ?

La création constitue une étape supplémentaire des trajectoires dans le cas d’un marché privé : le marché Pancoche à Escobar a ainsi été créé par un acteur individuel d’origine bolivienne, auparavant commerçant dans un marché de gros traditionnel. La logique est la suivante : après avoir été commerçant grossiste, on devient créateur et propriétaire d’un marché de gros. Le fondateur du Marché Bonaerense, d’origine italienne, était exactement dans cette logique lorsqu’il a créé son marché en 1996 : il ne s’agit pas d’un échelon spécifiquement bolivien, mais plutôt d’un choix individuel résultant d’un très haut niveau de capitalisation. Cette trajectoire reste évidemment un cas très isolé et n’est pas transposable à tous les acteurs.

Au niveau collectif, la création des marchés de gros de la collectivité bolivienne intervient parce que « l’ascenseur social maraîcher » apparaît de nouveau bouché, comme dans les années 1980 pour les acteurs traditionnels. Les Boliviens ayant suivi les trajectoires A et B jusqu’au bout provoquent une saturation des marchés de gros traditionnels et bloquent l’ascension de ceux qui les talonnent (arrivés plus tard en Argentine, ayant parcouru les trajectoires à un rythme différent...), les incitant alors à augmenter le nombre d’emplacements grossistes de la Région métropolitaine afin de se trouver une place de commerçant. Autrement dit, l’échelon « commerçant grossiste dans un marché bolivien » *ne succède pas* à l’échelon « commerçant grossiste dans un marché traditionnel », mais se présente comme une *alternative*.

L’alternative est aussi spatiale. Je n’ai pas signalé sur la Figure 12 la localisation des marchés de gros, puisqu’ils sont soit situés à proximité des périphéries maraîchères, soit insérés dans la tâche urbaine la plus dense. La trajectoire spatiale correspondant à la trajectoire sociale varie donc en fonction du marché de gros auxquels les Boliviens s’insèrent : elle se dessine de la périphérie vers le centre (trajectoire A vers un marché traditionnel), du centre vers la périphérie (trajectoire B depuis un local de la ville-centre) ou de la périphérie vers la périphérie (trajectoire A vers un marché bolivien, trajectoire B depuis un local de la périphérie). La création des marchés de gros boliviens reconfigure parfois les trajectoires spatiales, sans modification des trajectoires sociales : les commerçants grossistes bénéficient d’une alternative entre les marchés de gros et peuvent passer d’un marché de gros traditionnel à un marché de gros bolivien pour des raisons de proximité spatiale.

La multiplication des espaces maraîchers grossistes mise en évidence au chapitre précédent émanerait donc d'une saturation des trajectoires sociales boliviennes. Dans les années 1980, la réouverture des marchés de gros traditionnels venait de la difficulté des commerçants grossistes et détaillants à accéder au Marché Central (à cause du capital financier nécessaire et de l'éloignement du nouvel établissement). Dans les années 1990 et 2000, la construction des marchés de gros boliviens tire ses origines des difficultés d'accès des commerçants *et des producteurs* à l'ensemble des marchés de gros (manque de place). La réouverture *maintenait* des débouchés de proximité pour les commerçants de la Région métropolitaine. La création des marchés boliviens *crée* de nouveaux débouchés pour répondre à l'ascension des producteurs et commerçants détaillants boliviens installés. Les marchés sont, en outre, des débouchés de proximité pour les producteurs et les commerçants des périphéries de la zone Nord.

Là encore, on ne peut donc pas parler de remplacement « poste pour poste » dans le complexe maraîcher entre acteurs traditionnels et nouveaux acteurs boliviens. En revanche, le rappel des créations italiennes passées rapproche une fois de plus les collectivités italienne et bolivienne dans l'histoire de l'activité maraîchère argentine.

d. Une insertion qui ne va pas de soi

J'ai laissé passer les expressions à forte connotation raciste des extraits d'entretiens sans les commenter : les Boliviens désignés comme des *bolitas* (traduit par « bolo » en français), la multiplication des termes assimilant leur arrivée à une invasion, le ton nostalgique d'une autre époque entendue implicitement comme une époque « où les commerçants ou producteurs n'étaient pas boliviens », etc. Ces propos méritent pourtant une explication, car ils rappellent que l'insertion des Boliviens au sein des espaces maraîchers de Buenos Aires n'est pas allée sans critiques ni discriminations.

Il faut ici rappeler le contexte des années 1990, durant lesquelles la majorité des Boliviens commencèrent à s'insérer non seulement comme ouvriers et vendeurs de rue, mais comme producteurs et commerçants.

Après la décennie 1980 marquée par la non remise en question de la politique du gouvernement militaire malgré l'installation du gouvernement démocratique, les années 1990 inaugurèrent une période de contradictions et d'incertitudes pour la politique migratoire, inextricable de la réforme néolibérale de l'Etat et de l'insertion argentine dans l'économie mondiale. Alors que la libre circulation était inscrite dans les textes de fondation de l'espace Mercosur (1991)¹¹¹, le gouvernement agit pour éviter l'installation et la régularisation des nouveaux arrivants issus des pays

¹¹¹ Organisation régionale incluant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay (depuis 1991), le Venezuela (depuis 2006). La Bolivie en est membre associé.

limitrophes. Les discours et pratiques politiques révélèrent une nette discrimination envers les migrants des pays voisins, notamment envers les communautés bolivienne et paraguayenne (traités « d'étrangers » et non de « migrants »), alors que, dans le même temps, les migrations de pays plus lointains (ex-URSS, Chine, Corée) étaient encouragées.

Ces années-là, la politique migratoire apparaissait complètement inadéquate avec les changements en cours sur le territoire argentin : l'immigration européenne était toujours privilégiée dans les textes et les pratiques gouvernementales, alors que les Boliviens, les Paraguayens, les Chiliens constituaient les courants migratoires les plus importants depuis 1950 [Sassone, 2002b ; Sassone et Bertone De Daguerre, 1999]. Bien que les conditions d'entrée en Argentine ne soient pas des plus restrictives¹¹², dans les faits, on a observé depuis les années 1970 un durcissement des politiques d'entrée à l'égard des migrants venant des pays limitrophes [De Marco, 1986 ; Maguid, 1995 ; 1997], au point qu'A. Grimson a parlé de « politique officielle de xénophobie » pour les années 1990 [Grimson, 2007].

Le regard des commerçants et producteurs traditionnels de l'activité maraîchère envers les Boliviens prolonge la vision gouvernementale. A tous les niveaux, les Boliviens sont victimes de préjugés et de violences verbales qui se transforment même en violences physiques [Benencia, 2004 ; Pizarro, 2009]. Les entretiens affichent le peu d'estime que les producteurs traditionnels portaient à leur main-d'œuvre, alors qu'ils avaient été eux-mêmes dans ces conditions quelques années auparavant. Ce dénigrement envers les ouvriers touche spécifiquement les Boliviens : les Portugais au service des Italiens ou les employés à l'intérieur d'une même collectivité n'ont pas été victimes d'un tel mépris. Les commerçants expriment aussi toute leur aversion envers ces nouveaux arrivants venus « prendre la place des Argentins ». Sans les justifier, on retrouve derrière ces propos des mécanismes discursifs courants lors de l'insertion d'une communauté de migrants dans un secteur économique où d'autres acteurs étaient installés de longue date [Barou, 1999 ; Ma Mung, 1996]. La tradition migratoire argentine ayant toujours privilégié les migrants d'origine européenne ne fait que les accentuer.

En ce sens, le maintien du complexe maraîcher apparaît encore plus intéressant, car il ne résulte pas d'un simple « point de contact », mais « d'un bras de fer » entre collectivités passées et présentes. Les conflits et violences ont pu même participer à l'émergence de nouveaux espaces maraîchers, au sens où la création d'espaces « propres » aux Boliviens (marchés, commerces de rue...) limiterait les points de friction possibles (bien que ces espaces ne soient pas fermés aux Argentins). La longueur des trajectoires boliviennes semble d'autant plus remarquable dans ce

¹¹² « L'Argentine offre une flexibilité d'entrée, de sortie et de résidence. Elle n'exige ni visas, ni billets de retour pour que le migrant puisse entrer dans le pays. Le voyageur peut obtenir à la frontière un permis temporaire pour rentrer sur simple présentation de sa carte d'identité ou d'un sauf-conduit », signale R. Benencia [2003].

contexte défavorable : elle souligne les réels manques de main-d'œuvre de l'activité maraîchère durant les dernières décennies, tout comme l'importance des abandons et reconversions des acteurs traditionnels.

e. Bolivie / Buenos Aires, un parcours à choix multiples : une typologie des trajectoires boliviennes

Les récurrences et irrégularités observées invitent à construire une typologie des trajectoires boliviennes (Tableau 9) à partir d'un double critère :

- Conformément aux analyses croisées réalisées dans ce chapitre, les trajectoires observées sont d'abord sociales : les catégories retenues prennent en compte les différents échelons et sous-échelons franchis par les personnes interrogées au cours de leur parcours en Argentine.
- La contiguïté du pays d'origine des Boliviens et la position de Buenos Aires dans leurs trajectoires (point final et non point d'entrée) distingue les Boliviens des acteurs traditionnels. En ce sens, le classement des trajectoires inclut aussi des critères spatiaux, en accord avec la définition socio-spatiale des trajectoires proposée plus haut. On observera le parcours des Boliviens entre la Bolivie et l'Argentine, à l'intérieur de l'Argentine et au sein de la RMBA, ainsi que leur évolution entre espaces productifs et commerciaux.

Cette typologie permet de synthétiser les modalités du passage de témoin entre acteurs traditionnels et acteurs boliviens, dont on a souligné qu'il ne s'agit pas systématiquement d'un remplacement, et de repérer les singularités introduites par les derniers arrivés. Le travail approfondi auprès des migrants boliviens mené sur les lieux de production et de commercialisation de la Région métropolitaine de Buenos Aires offre une toute autre précision qu'avec les acteurs traditionnels : l'analyse produite permet de regrouper les Boliviens interrogés en trois catégories et en dix-sept sous-catégories (Tableau 9) et d'observer leur répartition statistique entre ces différentes catégories (Graphique 5).

▪ Trois grands types de trajectoires

Trois trajectoires principales, correspondant aux grands traits des trajectoires maraîchères présentées sur la Figure 12, ressortent des enquêtes et entretiens réalisés auprès des Boliviens et personnes d'origine bolivienne (Graphique 5, Tableau 9) :

- les trajectoires A décrivent un parcours en Argentine *initié depuis les espaces maraîchers productifs* : elles concernent 42 % des Boliviens interrogés (91 personnes) ;

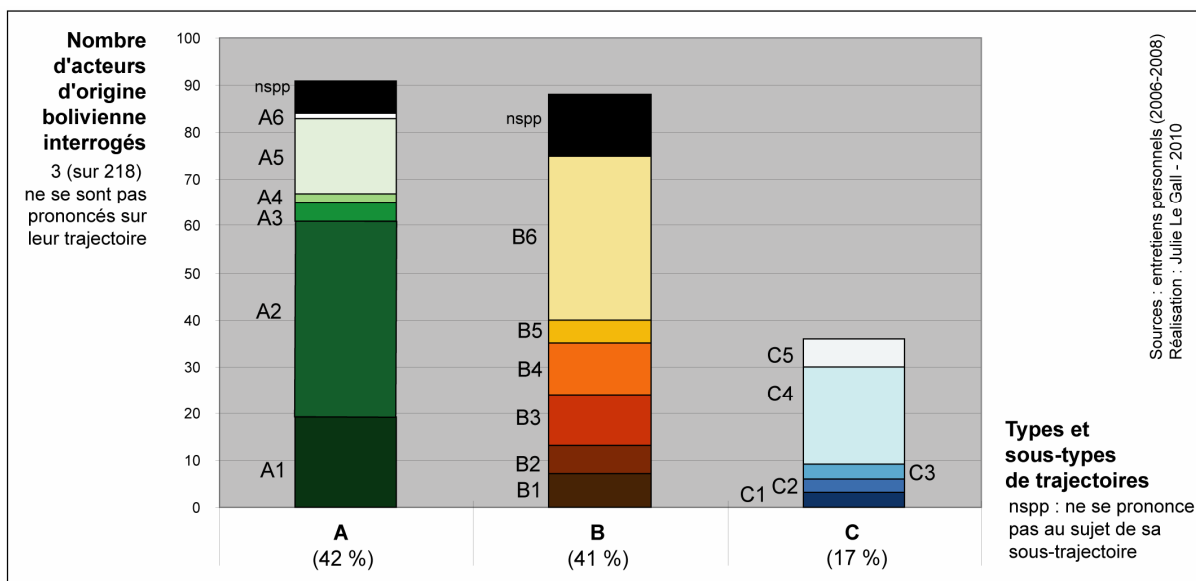
Tableau 9 : Trajectoires et sous trajectoires des migrants boliviens : le spectre des possibles

Type	Trajectoire socio-spatiale à partir de la Bolivie
A	Trajectoire initiée depuis un espace maraîcher productif
A1	Ouvrier agricole pour des récoltes en Argentine → ouvrier agricole dans la RMBA → mediero → producteur → commerçant dans un marché de gros
A2	Ouvrier agricole dans la RMBA → mediero → producteur → commerçant dans un marché de gros
A3	Ouvrier agricole pour des récoltes en Argentine → ouvrier agricole dans la RMBA → mediero → producteur
A4	Ouvrier agricole dans la RMBA → mediero → producteur
A5	Ouvrier agricole pour des récoltes en Argentine et/ou ouvrier agricole dans la RMBA → mediero → producteur → fils ou fille commerçant(e) dans un marché de gros
A6	Autre parcours depuis les espaces maraîchers productifs
B	Trajectoire initiée depuis un espace maraîcher détaillant
B1	Vendeur de rue ambulant ou fixe dans la ville-centre → employé dans une verdulería, dans une feria dans la ville-centre ou la RMBA → tenancier d'une verdulería, voire plusieurs dans la ville-centre ou la RMBA → commerçant dans un marché de gros dans la RMBA
B2	Verdulería dans la RMBA → commerçant dans un marché de gros
B3	Vendeur de rue ambulant ou fixe dans la ville-centre et/ou employé → tenancier d'une verdulería dans la ville-centre
B4	Employé dans une verdulería dans la ville-centre et / ou vendeur ambulant de rue dans la ville-centre
B5	Vendeur de rue ambulant ou fixe dans la ville-centre → employé dans une verdulería ou dans une feria dans la ville-centre ou la RMBA → tenancier d'une verdulería, voire plusieurs dans la ville-centre ou la RMBA → fils ou fille commerçant(e) dans un marché de gros dans la RMBA
B6	Autre parcours au sein des espaces maraîchers détaillants
C	Trajectoire qui aboutit dans un espace maraîcher grossiste
C1	Trajectoire plutôt rurale. Argentine → divers métiers au sein de la RMBA → Marché de gros
C2	Trajectoire plutôt rurale dans la RMBA : ouvrier dans les briqueteries, les exploitations → Marché de gros
C3	Trajectoire plutôt urbaine. Argentine → divers métiers urbains au sein de la RMBA → Marché de gros
C4	Trajectoire plutôt urbaine dans la RMBA : employé dans un commerce, cuisinier... → Marché de gros
C5	Trajectoire mixte rurale / urbaine au sein de la RMBA : ouvrier agricole puis employé d'une usine → Marché de gros

NB : RMBA : Région métropolitaine de Buenos Aires

Source : entretiens personnels. Julie Le Gall - 2009

Graphique 5 : Les Boliviens interrogés : les trajectoires A et B dominent



- les trajectoires B décrivent un parcours en Argentine *initié depuis les espaces maraîchers commerciaux* : elles ont été suivies par 41 % des Boliviens interrogés (88 personnes) ;
- les trajectoires C décrivent un autre parcours en Argentine qui *se termine, à la date de l'entretien, dans un espace maraîcher productif ou commercial* : un peu plus d'un sixième des Boliviens interrogés y ont été repérés (36 personnes).

Je me garderai bien de toute généralisation devant cette répartition : le panel de personnes interrogées n'ayant pas été construit rigoureusement, il m'est impossible de considérer que les Boliviens insérés en Argentine par les espaces maraîchers le font de façon à peu près équivalente par la « voie urbaine » ou par « la voix agricole », avec une légère prédominance de la seconde.

Ce premier cadre est très significatif : les grands traits des trajectoires boliviennes sont communs à celles de leurs prédécesseurs, rappelant la continuité sociale séculaire caractéristique de l'activité maraîchère. Ces trajectoires confirment le rapprochement entre les Boliviens et les acteurs traditionnels des espaces maraîchers de Buenos Aires.

Ces données indiquent clairement le rôle de *l'ensemble* des espaces maraîchers pour l'ascension sociale des migrants boliviens en Argentine : au niveau de leurs premiers pas ou de l'aboutissement de leur parcours.

▪ Des sous-trajectoires plus ou moins linéaires

Devant le panel des Boliviens interrogés, la diversité des espaces où je les ai rencontrés et de leurs situations, j'ai divisé chacun des trois types de trajectoires en plusieurs sous-types. Entre la Bolivie et Buenos Aires, les Boliviens empruntent des allers simples, des allers et retours, des trajets avec escale(s) et des trajets directs.

Les regroupements reflètent des différences dans la linéarité (sociale) et le caractère direct ou indirect (spatial) des trajectoires boliviennes :

- *Au sein des trajectoires « agricoles » (A)*, les plus directes sont les plus fréquentes : la moitié des Boliviens qui s'insèrent par la production arrivent directement de Bolivie à la Région métropolitaine de Buenos Aires (A2 et A4), contre un quart de trajectoires indirectes (A1 et A3 : passage par d'autres espaces agricoles argentins). Les trajectoires A sont *toutes* linéaires : les étapes sociales sont franchies les unes après les autres. Un sixième des Boliviens de la catégorie A poursuivent cette linéarité : ils ont pris la succession de leurs parents arrivés à Buenos Aires (directement ou indirectement) (A5).
- *Au sein des trajectoires « urbaines commerciales » (B)*, le sous-type B6 domine (40 % des trajectoires issues des espaces maraîchers détaillants) : ces acteurs

ont toujours été dans la vente de fruits et légumes et de produits alimentaires, mais n'ont pas suivi une ascension sociale linéaire en Argentine et/ou ne sont pas nécessairement passés par le centre de la métropole lors de cette ascension. Les trajectoires les plus linéaires (B1, B2) et les plus centrales (B3) n'ont été suivies que par un quart des acteurs de type B. On recense aussi 12 % de trajectoires « incomplètes », correspondant aux commerçantes de rue.

- Enfin, les acteurs qui accèdent aux espaces maraîchers indirectement (C), ont suivi une trajectoire plutôt urbaine pour les trois cinquièmes d'entre eux et mixte pour un sixième d'entre eux. Ces trajectoires tiennent souvent à un parcours commercial hors des espaces maraîchers. Les trajectoires C, du fait de leur caractère non linéaire se rapprochent des trajectoires B6.

Ces éléments opposent d'un côté les trajectoires A et de l'autre, les trajectoires B et C. On peut parler de « verticalité » pour les premières, et « d'horizontalité » pour les secondes. Les trajectoires A font apparaître une hiérarchie fixée, presque incontournable : aucun Bolivien interrogé n'est arrivé dans un espace maraîcher productif au rang de producteur sans être passé par celui d'ouvrier, puis de métayer. On retrouve l'échelon pivot du *mediero* spécifique à la collectivité bolivienne. A l'inverse, les trajectoires B et C transmettent plus d'équivalence et donc plus de souplesse entre les emplois. La voie urbaine correspond aussi à la plus indépendante par rapport aux acteurs traditionnels. L'insertion des Boliviens dans les espaces maraîchers productifs apparaît donc plus contraignante que dans les espaces maraîchers détaillants.

Ces différentes sous-trajectoires remettent à jour les liens existant entre les différentes parties du complexe maraîcher familial de Buenos Aires. Alors que les trajectoires agricoles et commerciales apparaissaient très cloisonnées chez les acteurs traditionnels de l'activité maraîchère, l'accès des Boliviens à la commercialisation grossiste rappelle l'interconnexion des espaces productifs et commerciaux. La présence transversale des acteurs rend d'autant plus nécessaire leur analyse conjointe.

▪ Trajectoires sociales et changement d'horizon géographique

Le détail des trajectoires socio-spatiales des Boliviens met aussi en évidence des changements dans leur système de mobilité entre Bolivie et Argentine.

Une fois franchi l'échelon de *mediero* dans une partie de la Région métropolitaine, tous les Boliviens interrogés y ont poursuivi leur ascension. De même, les Boliviens interrogés ne quittent pas les espaces urbains métropolitains si c'est par là qu'ils se sont insérés.

Les phénomènes de mobilité sociale propres à l'activité maraîchère expliquent l'abandon des migrations saisonnières au profit d'une installation dans la Région métropolitaine de Buenos Aires. En cas d'ascension sociale au sein de l'activité productive, les pérégrinations interprovinciales et les déplacements intrarégionaux cessent à la faveur de l'établissement dans un *partido* de la troisième ou quatrième couronne de la RMBA. Pour l'activité commerciale, la mobilité sociale met fin aux allers-retours entre l'Argentine et la Bolivie et fixe le migrant dans un lieu de travail, dans la ville-centre ou les espaces urbains périphériques.

Par rapport au couple Bolivie / Argentine, l'ascension sociale – notamment jusqu'aux marchés de gros – fait passer les Boliviens d'un système migratoire saisonnier *international* à une circulation quotidienne *régionale*. Pour certains, en particulier dans la production, cette évolution signifie également le passage d'une mobilité *subie* à une mobilité *choisie*. En effet, aux premiers échelons, des acteurs déjà installés font venir ou vont chercher des migrants en Bolivie pour quelques mois (mobilité subie). Le statut d'ouvrier, de métayer, d'employé de ces derniers leur impose une situation d'*immobilité*, qu'ils dépassent avec leur ascension au rang de producteur ou de commerçant. Cette indépendance leur permet à nouveau de circuler au sein de la RMBA (mobilité choisie).

On observe donc, avec le processus de mobilité sociale, un resserrement de l'horizon géographique des acteurs d'origine bolivienne. Quelle que soit leur origine, les acteurs de l'activité maraîchère disposent d'un large horizon géographique. Mais cet horizon se réduit, à partir du moment où les migrants accèdent à un emploi stable dans l'activité maraîchère. Néanmoins, les trajectoires originales des Boliviens vers les marchés de gros pourraient rouvrir leur horizon à l'échelle régionale, de façon innovante par rapport aux acteurs traditionnels.

Le système de mobilité des Boliviens apparaît plus complexe que celui des acteurs traditionnels, tant à l'échelle argentine qu'à l'échelle de la Région métropolitaine. Cette esquisse d'un croisement entre mobilité sociale et mobilité spatiale montre l'ancrage nécessaire des Boliviens pour garantir leur présence au sein du complexe maraîcher ; et en même temps, cet ancrage, synonyme de mobilité sociale, est susceptible de participer à une certaine saturation des espaces maraîchers. On est là face à un risque de dysfonctionnements économiques et sociaux similaires à ceux des années 1980.

▪ Les limites de cette typologie

La typologie présente trois limites principales que la suite du propos permettra peut-être de contrer.

Tout d'abord, il faudrait ajouter un critère temporel à ces trajectoires afin d'évaluer leur déroulement depuis les années 1970 et l'évolution de leur rythme

d'une décennie à l'autre (on repèrerait ainsi les moments cruciaux de l'histoire récente du complexe maraîcher). La complexité des croisements à opérer m'a amenée à laisser ce critère de côté. L'étalonnage des temporalités en restera à ce niveau aux analyses présentées au point b. de cette sous-partie.

Ensuite, les personnes rencontrées sont toutes des acteurs des espaces maraîchers. Il est évident que des migrants boliviens en sont sortis, quel que soit l'échelon auquel ils étaient parvenus. Il ne m'est pas possible de prendre en compte ces trajectoires et celles que j'étudie ont donc toutes *abouti* dans les espaces maraîchers (et ont pu s'y poursuivre ou non après l'entretien). Cet aboutissement est aussi social : j'ai rencontré principalement les « dirigeants » des espaces maraîchers, c'est-à-dire les producteurs et les commerçants. Les ouvriers agricoles, les *medieros*, les employés des *verdulerías* ou des commerçants grossistes ne se sont livrés que ponctuellement. Les échelons initiaux et intermédiaires des trajectoires font défaut ici.

Enfin, les trajectoires présentées ici concernent les Boliviens *en Argentine* et ne prennent pas en compte leur origine en Bolivie (ni la localité ou le département, ni le milieu – rural, urbain- dont ils sont originaires). Pourtant, les recherches migratoires ont montré la nécessité de prendre en compte les caractéristiques individuelles des migrants pour comprendre leurs trajectoires, et non plus seulement les facteurs macro-économiques [Cortès et Faret, 2009 ; Faret, 2003 ; Portes *et al.*, 2004 ; Simon, 1995 ; 2008]. L'observation de critères individuels plus fins pourrait offrir une autre perspective des trajectoires, au-delà des schémas généraux mis en évidence, et améliorer la compréhension de l'apport des Boliviens au complexe maraîcher de Buenos Aires.

Le croisement des trajectoires passées et présentes a offert une analyse fine du passage de témoin entre acteurs traditionnels et boliviens de l'activité maraîchère. Pour les producteurs familiaux résistants comme pour les producteurs-entrepreneurs, le recours à une main-d'œuvre nombreuse, précaire, soumise, laborieuse, a été l'instrument pour dépasser la crise sociale et économique qu'ils traversaient [Benencia et Karasik, 1994]. Pour les commerçants grossistes ou détaillants, le rapport à ces nouveaux acteurs est mitigé : pour certains, leur arrivée a permis de s'éloigner de l'activité pour rentrer dans une logique de rente immobilière ; pour d'autres, elle a constitué une concurrence supplémentaire.

Au sein des espaces maraîchers productifs, le relais s'est effectué de façon lente et progressive à partir du milieu des années 1970. Au sein des espaces maraîchers commerciaux, les Boliviens ont d'abord tracé une voie parallèle et ce n'est qu'à partir des années 1990 qu'ils ont occupé les emplois des acteurs traditionnels, parfois poste pour poste, parfois en créant de nouveaux postes équivalents. L'ascension semble y avoir été plus rapide que dans les espaces productifs.

Dans les deux cas, les Boliviens ont réactivé le dynamisme d'espaces maraîchers familiaux à l'abandon ou peinant à résister. Leur arrivée semble avoir freiné le processus de concentration vers lequel les acteurs traditionnels entrepreneurs commençaient à emmener le complexe maraîcher de Buenos Aires.

Conclusion du chapitre 3

La situation critique de l'activité maraîchère au tournant des années 1980 a fragilisé la situation des producteurs et des commerçants. Elle est à l'origine d'un processus de différenciation sociale important, qui a entraîné une reconversion de certains acteurs traditionnels. Cette dernière est susceptible de renforcer la crise des espaces maraîchers familiaux (« les moins consolidés ») et de provoquer, à terme, leur disparition (Figure 13).

Cependant, face à cette mise en péril, s'est imposée une logique de continuité sociale. Depuis le XIX^e siècle, l'activité maraîchère argentine et métropolitaine est en effet identifiable à une « affaire de migrants ». Les Italiens, Japonais, Portugais et Boliviens se succèdent, se croisent, se côtoient en tant qu'exploitants, commerçants et main-d'œuvre : l'ascension sociale des uns s'accompagne de l'arrivée des autres aux échelons inférieurs des trajectoires. A Buenos Aires, la succession de collectivités dévouées à l'activité productive et/ou commerciale semble donc garantir la continuité du complexe maraîcher.

Dans ce processus, les Boliviens accèdent en dernier à la capitale argentine, mais ils y arrivent forts d'une histoire maraîchère argentine de plus d'un siècle et demi. Ils ont répondu aux besoins de main-d'œuvre de producteurs qui cherchaient de nouvelles portes de sortie, proposé leurs services dans une économie de proximité en mutation et rempli les vides laissés dans les marchés de gros par ceux qui ne pouvaient plus (ne souhaitaient plus) poursuivre leur négoce (ces « points de remplacement » sont représentés par les étoiles sur la Figure 13). Les Boliviens ont ainsi comblé une niche laissée vacante au niveau des espaces maraîchers familiaux et, peu à peu, ont grimpé les mêmes trajectoires que les acteurs traditionnels quelques décennies auparavant.

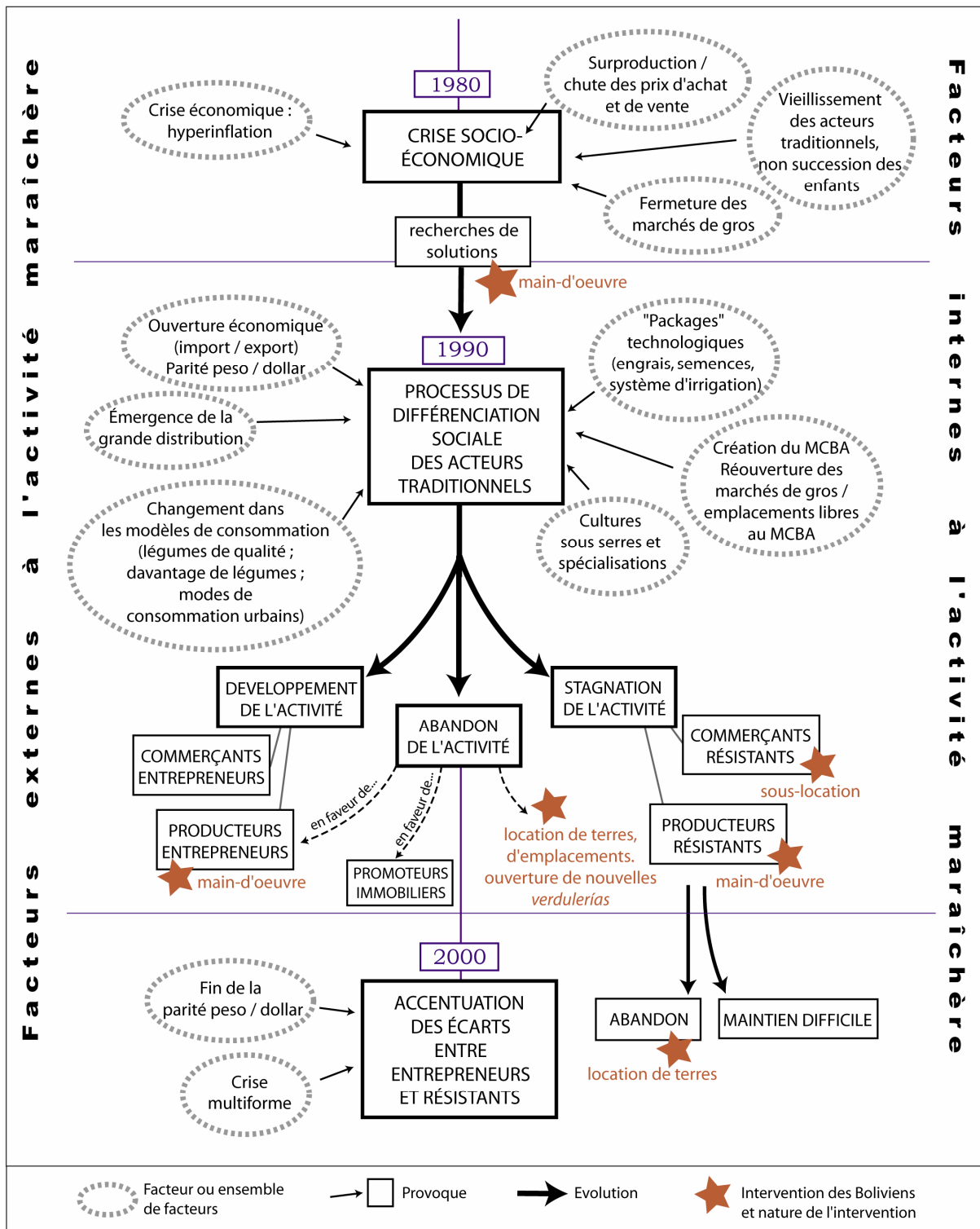
On ne peut donc pas éluder les acteurs d'origine bolivienne pour éclairer le maintien du complexe familial de proximité de la Région métropolitaine de Buenos Aires. Dans ce processus, il ne fait aucun doute que ces migrants ont profité du contexte économique et politique argentin, qui a à la fois déstabilisé le secteur et renforcé le différentiel avec leur pays d'origine. Mais leur insertion massive ne doit

pas faire oublier les freins et obstacles posés sur leurs parcours, à cause de leur origine étrangère « limitrophe » et des préjugés qui l'accompagnent.

Il faut absolument retenir les *parallèles* entre l'histoire et les caractéristiques des acteurs traditionnels et celles des Boliviens, car ils sont trop peu souvent remarqués. Néanmoins, il est inexact de parler d'un remplacement des premiers par les seconds. Si à première vue, les trajectoires des acteurs d'origine bolivienne ne présentent aucune originalité par rapport à celles de leurs prédécesseurs, la façon dont ils sont amenés comme ouvriers agricoles, la confiance accordée à la figure du *medianero* ou les voies d'insertion parallèles dans les espaces maraîchers détaillants sont autant d'étapes qui n'avaient pas d'équivalentes chez les acteurs traditionnels. Au sommet des trajectoires, l'accès massif des Boliviens aux marchés de gros et la création de leurs propres établissements grossistes apparaissent également novateurs, en particulier par rapport au temps qu'ils ont passé en Argentine ou au mépris dont ils sont victimes. Or, ce chapitre ne permet pas d'expliquer ces « bifurcations » par rapport aux trajectoires des acteurs traditionnels. Il montre bien le dépassement social de la crise des années 1980, mais il reste insuffisant pour expliquer le redéveloppement suivant des espaces maraîchers.

L'analyse des trajectoires boliviennes est restée à ce stade très descriptive et finalement assez peu dynamique. En accord avec le regard « macro » dominant dans cette première partie de ma recherche, l'évolution sociale du complexe a été justifiée le plus souvent par les crises à répétition ou par la libération des espaces sous des pressions variées. Ces arguments donnent un rôle plutôt passif aux acteurs de l'activité maraîchère qui n'est pas satisfaisant devant l'évolution des recherches en géographie sociale et encore moins devant celle des recherches migratoires [Ma Mung, 2009b]. L'observation des trajectoires mériterait ainsi un autre point de vue, qui prenne davantage en compte les motivations et les caractéristiques personnelles des acteurs rencontrés. Au-delà des crises, les choix des acteurs d'origine bolivienne expliquent-ils le maintien du complexe maraîcher et ses dynamiques récentes ?

Figure 13 : Evolutions sociales des espaces maraîchers de Buenos Aires et insertion des Boliviens



Réalisation : Julie Le Gall - 2010

Conclusion de la première partie

La première partie a montré non seulement le maintien du complexe maraîcher familial de proximité, mais aussi son expansion et son redéploiement. Ce processus s'opère alors même que les pressions démographiques, commerciales, industrielles, immobilières, politiques, ont été très fortes ces trente dernières années, et que les crises économiques et sociales à répétition ont particulièrement affecté les acteurs les moins capitalisés.

Suivant le processus d'urbanisation, les exploitations, les marchés de gros et les commerces détaillants se sont déplacés vers les troisième et quatrième couronnes. Cependant, ils ont paradoxalement continué à se développer dans les creux de la métropole. Le complexe maraîcher de Buenos Aires s'affiche donc comme un complexe interstitiel, où les « interstices maraîchers » ne sont pas les simples résidus des espaces passés : ils s'affirment aussi comme des espaces de création récente. La première hypothèse de cette recherche, qui avançait que les espaces maraîchers se maintenaient, mais *se réduisaient* à des interstices, n'est donc que partiellement vérifiée.

Ces trois premiers chapitres amènent à préciser le schéma du complexe maraîcher proposé en introduction (Figure 2 p. 31). La Figure 14, qui reprend les avancées de cette première partie, fait ressortir les exploitations, les marchés et les points de vente au détail qui présentent des dimensions telles qu'ils sont assimilables à des espaces de type familial. Ce schéma les localise au sein des périphéries métropolitaines et évalue la présence bolivienne en chacun d'eux. La figure permet de repérer les formes et les acteurs des « interstices maraîchers » : elle dessine les modalités sous lesquelles se maintient le complexe maraîcher de proximité.

Les nœuds des réseaux d'approvisionnement en légumes sont multiples : chaque type d'espace maraîcher (productif, grossiste, détaillant) est lui-même divisé en différents sous-types et chacune de ces catégories présente une grande diversité. Certains nœuds sont l'héritage des structures passées, d'autres sont le résultat de créations récentes. Au sein de ce schéma, le complexe maraîcher de Buenos Aires est caractérisé par la cohabitation de structures anciennes et nouvelles et, en conséquence, par son hétérogénéité : la particularité de Buenos Aires réside donc moins dans les types et sous-types d'espaces (on les retrouverait dans d'autres métropoles) que dans leur présence *concomitante*.

Les espaces maraîchers s'implantent différemment au sein des quatre couronnes métropolitaines suivant leurs fonctions (production, commercialisation grossiste ou détaillante) et leurs caractéristiques (ancienneté, modes de production,...) :

- Plus on avance fonctionnellement des espaces de production aux espaces de consommation, plus les espaces maraîchers sont hétérogènes et dispersés. Alors que les exploitations, bien que ponctuelles, se regroupent en deux îles productives (au Nord et au Sud), les marchés de gros et les points de vente au détail sont dispersés dans l'ensemble de la tâche urbaine.
- Les marchés de gros sont regroupés entre les trois premières couronnes métropolitaines, avec une double asymétrie : ils sont plus nombreux en première couronne que dans les autres ; en troisième couronne, ils occupent le Nord de la métropole et non le Sud, alors que les exploitations sont plus nombreuses au Sud.
- Les points de vente au détail sont plus concentrés et diversifiés dans les limites de la ville-centre, mais leur densité suit celle de la population, avec quelques concentrations spécifiques (centres-ville, *ferias* des périphéries, par exemple).

La Figure 14 met aussi en évidence la place des acteurs d'origine bolivienne au sein du complexe maraîcher, suivant deux modalités :

- On ne peut pas parler d'*omniprésence*, car même si les Boliviens s'affichent dans tous les nœuds des réseaux d'approvisionnement, ils le sont de façon sélective : ils sont particulièrement représentés dans les espaces d'échelle réduite. En négatif, les acteurs traditionnels de l'activité maraîchère sont majoritaires dans les espaces les plus capitalisés, les plus proches des réseaux de la grande distribution, les plus intégrés à des circuits nationaux et internationaux.
- Il existe, de plus, un parallèle entre la présence des Boliviens et les évolutions originales du système d'approvisionnement en légumes : les espaces où ils sont majoritaires étendent les réseaux, rendent le complexe plus hétérogène et provoquent des différences dans son organisation interne (asymétrie Nord / Sud, par exemple).

Comment expliquer ces dynamiques ? Les modalités d'insertion des Boliviens, suivant lesquelles ils ont privilégié les niches laissées vacantes, expliqueraient le maintien de certaines parties du complexe maraîcher. Mais elles ne suffisent pas à justifier la création des nouveaux types d'espaces ou le maintien d'espaces de dimensions réduites.

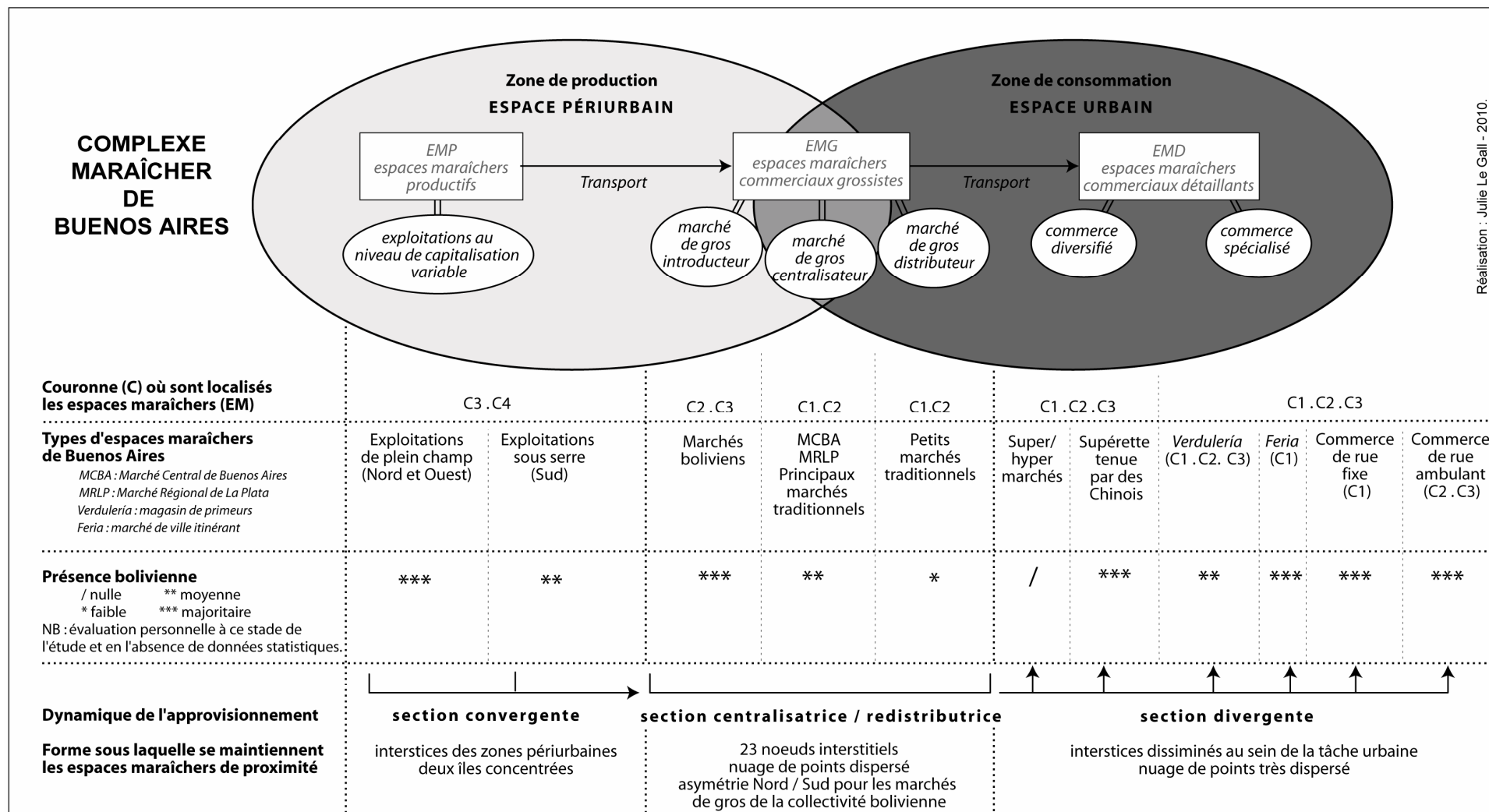
Si le troisième chapitre a montré la continuité *sociale* du complexe maraîcher de Buenos Aires (en relation avec l'histoire migratoire argentine), aucun lien n'a été établi avec sa quelconque continuité *spatiale*. Les démonstrations des deux premiers

chapitres, comme les « bifurcations » des trajectoires boliviennes décrites au troisième chapitre, incitent même plutôt à penser le contraire.

Ainsi, une nouvelle question se pose pour avancer dans l'analyse : si l'on constate le maintien et le redéveloppement du complexe maraîcher de Buenos Aires, observe-t-on une reproduction à l'identique de ses espaces, de ses réseaux, de ses circulations ou au contraire leur renouvellement ? Que provoquent les Boliviens, au-delà des dynamiques régionales aperçues ?

C'est en changeant d'échelle, socialement et spatialement, que l'on pourra analyser plus finement les mécanismes du maintien de l'objet de l'étude.

Figure 14 : Espaces maraîchers et présence bolivienne à Buenos Aires





Deuxième partie

*Transformations
des espaces
et des réseaux :
un complexe renouvelé*

Alors que la croissance démographique et les dynamiques métropolitaines des trente dernières années amenaient le complexe étudié vers une plus grande concentration socio-spatiale, l'insertion des Boliviens semble avoir encouragé son redéveloppement sous une forme interstitielle. A quel point et de quelle façon la présence de ces nouveaux acteurs contribue-t-elle à modifier le cours des processus affectant le complexe maraîcher de Buenos Aires ? Cette deuxième partie cherche à examiner les causes et les modalités de ce qui semble s'apparenter à sa consolidation.

Interrogés au sujet d'éventuels changements dans leur activité, les acteurs traditionnels répondaient : « *Antes, era otra cosa* », « Avant, c'était autre chose ». Ils renvoyaient à un « avant » différent et souvent meilleur, une période regrettée qu'ils avaient connue et qu'avaient connue leurs parents, située au tournant des années 1970-1980. Ce basculement n'était jamais explicitement attribué aux seuls Boliviens, mais leur arrivée était toujours évoquée au même moment de la conversation. L'administrateur du Marché de La Matanza développe ainsi son sentiment face au changement : « *Les gens qui ont travaillé toute leur vie ici ont dû partir, parce que [les Boliviens] travaillent d'une manière différente de la nôtre.* »^{xlv}

Derrière le « c'était mieux avant », il est possible de lire la nostalgie et / ou la xénophobie de certains acteurs traditionnels. Mais on peut aussi entendre leur perception d'une réelle rupture au sein de leur activité professionnelle quotidienne. Dès lors, deux questions guideront la suite du propos et permettront de travailler autour de la deuxième hypothèse de cette recherche, à savoir qu'une transformation est nécessaire au maintien du complexe de proximité de la Région métropolitaine :

(1) *Dans quelle mesure l'apport des Boliviens et de leurs descendants diffère-t-il de celui de leurs prédécesseurs ?* Il s'agit d'identifier les spécificités de la participation des nouveaux acteurs à l'activité maraîchère et de les confronter à celles de leurs prédécesseurs.

(2) Cette différence provient-elle, comme le suggèrent les discours récurrents, de leur origine géographique et suffit-elle à justifier le renforcement de l'activité maraîchère de la métropole argentine ? On recherche les causes et la portée des transformations qu'ils impulseraient.

Pour éclairer ces questionnements, le point de vue de cette recherche, centré sur l'acteur et ses capacités à transformer l'espace, m'a conduite à observer les *pratiques* des Boliviens. Mobiliser cette notion implique de s'attacher à « *tous les déplacements, toutes les fréquentations concrètes de lieux, tous les actes spatialisés que l'individu mène dans son milieu, (...) des premiers apprentissages jusqu'aux organisations collectives les plus ramifiées, les plus complexes qu'il continue à forger et auxquelles il participe concrètement* » [Di Méo et Buléon, 2005] (p. 40). Dans la mesure où les pratiques « *reformulent, reconstruisent en permanence les héritages [et] créent (...) de la nouveauté* », les Boliviens pourraient renouveler l'espace où ils s'insèrent en y développant des pratiques spatiales originales.

Or, dans le cas présent, les acteurs sont des migrants. Plusieurs points de vue laissent croire que ce profil influencerait d'une façon particulière les transformations des espaces urbains et périurbains. D'après les travaux de G. Capron, G. Cortès et H. Guétat Bernard [Capron *et al.*, 2005], dans les lieux qu'ils traversent comme dans les lieux où ils s'installent de façon temporaire ou définitive, les migrants apportent leurs valeurs, leurs pratiques, leurs compétences, et reçoivent celles de la société qui les accueille. En ce sens, la dynamique de mobilité et d'échange qui caractérise le parcours des migrants ne doit pas occulter leur capacité à transformer, dans l'échange, l'espace où ils s'établissent. Les Boliviens pourraient, comme d'autres migrants, participer au « *long processus de transformations et constructions territoriales des périphéries de Buenos Aires* » [Svetlitz De Nemirovsky, 2004] et de ses espaces centraux [Sassone, 2002b].

Les interrogations abordées dans cette nouvelle partie invitent à changer d'angle d'observation. Jusqu'à présent, je me suis surtout attachée à l'échelle régionale des espaces maraîchers et à l'échelle collective de leurs acteurs. Or, si les transformations mises en lumière jusqu'à présent semblent principalement issues « d'en haut », cela ne provient-il pas aussi de ce regard particulier ? Je mènerai désormais l'analyse depuis l'échelle locale de chacun des espaces maraîchers, en écoutant les logiques individuelles des acteurs. Les zones productives et les lieux de vente de légumes seront également observés de façon transversale et dans leurs relations, en accord avec la conception du complexe définie dans l'introduction générale (objet associant espaces, réseaux et circulations).

Suivant ces nouvelles orientations, le quatrième chapitre cherchera à identifier les transformations spécifiques suscitées par les Boliviens dans les espaces et les réseaux

d'approvisionnement en légumes de Buenos Aires, ainsi qu'à les qualifier. Il interrogera en particulier leur caractère « innovant », afin de mieux appréhender l'éventuelle rupture qu'apporteraient les nouveaux acteurs et d'examiner dans quelle mesure la consolidation du complexe maraîcher s'appuie sur des processus qui n'existaient pas auparavant.

Armé d'un plus grand discernement face à ce qui relève ou non de la présence des Boliviens dans les configurations socio-spatiales actuelles du complexe, le cinquième chapitre s'attachera aux moteurs des changements observés. Il se demandera en particulier s'ils sont propres à l'origine géographique de leurs instigateurs ou s'ils tiennent à d'autres facteurs. Le propos réabordera ainsi les trajectoires des Boliviens en considérant qu'elles ne relèvent peut-être pas seulement de contingences extérieures, ni de simples niches à combler.

Chapitre IV

INNOVER POUR MAINTENIR ?

Pour mieux comprendre le redéveloppement du complexe maraîcher, il convient de s'attacher aux pratiques qu'y déploient les producteurs et commerçants d'origine bolivienne. Confronter leurs apports aux transformations mises en évidence au cours des chapitres précédents devrait permettre de déterminer la spécificité de leur rôle par rapport à leurs prédécesseurs. La contribution des Boliviens à l'alimentation de Buenos aires présente-t-elle un caractère original, susceptible de modifier la configuration du complexe maraîcher ?

Cette question invite à faire appel au concept « d'innovation ». Innover, c'est, d'après le Petit Robert, « *introduire dans une chose établie quelque chose de nouveau, d'encore inconnu* ». D'après T. Saint-Julien [1992], « *les choses nouvelles autour desquelles se définissent des innovations sont de natures très variées, il peut s'agir d'objets matériels, d'idées, de comportements, de pratiques, de formes, d'institutions ou d'organisations* » ; elles peuvent toucher les différents milieux et concerner la sphère privée ou publique. L'auteure reprend les travaux de J. Schumpeter¹¹³ pour rappeler que le fait est dit innovant lorsqu'il est introduit *et* diffusé : les innovations découlent de « *combinaisons qualitativement importantes* » qui sont propagées dans un milieu, engendrant « *des irréversibilités dans l'évolution de ce milieu* ». Comment les Boliviens transforment-ils les espaces maraîchers de Buenos Aires ? Dans quelle mesure peut-on parler d'innovations ?

Travailler ce chapitre à partir de la notion d'innovation provient d'un schéma de pensée systémique. Dans le séquençage des trente dernières années en différents cycles, chacun d'entre eux peut être pensé comme un « temps de réponse » à des crises¹¹⁴ ayant affecté de près ou de loin les espaces maraîchers et leurs acteurs (telles celles des années 1980 ou 2000, évoqués au troisième chapitre). Si les Boliviens suscitent des innovations, comment permettent-elles de dépasser l'« état de crise » de l'activité maraîchère ?

¹¹³ Schumpeter J. A., (1934). *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, coll. Social Science Classics Series 244 p.

¹¹⁴ Dans le dictionnaire de géographie de R. Brunet (seul dictionnaire de géographie à avoir une entrée « crise ») [Brunet *et al.*, 1993], la crise est définie comme un « moment d'extrême tension, de paroxysme, de conflit, de changement ». La crise désigne en général un moment critique et implique nécessairement le changement et la transformation du système. Les économistes ayant théorisé la crise, tels que N. Kondratieff et J. Schumpeter, insistent sur le fait que l'innovation est le moment qui permet de passer d'une phase B (descendante) à une phase A (ascendante), donc de sortir provisoirement de la crise.

L'hypothèse d'une rupture bolivienne est travaillée ici depuis l'intérieur des espaces maraîchers de Buenos Aires. Suivant les définitions de l'innovation, on considère que les modifications introduites par les Boliviens dans les espaces maraîchers sont reprises et diffusées, et qu'elles modifient irréversiblement et durablement les dynamiques du complexe. Si ce n'est pas le cas, on ne pourra pas qualifier ces mutations d'innovations et il faudra les désigner autrement.

L'étude approfondie des deux zones de production (Pilar au Nord, La Plata au Sud), des deux marchés de gros (La Matanza, Pilar) et des deux quartiers centraux (Palermo, Once) où sont présents les Boliviens (Carte 2 p. 77), éclairée par les pratiques des acteurs traditionnels, a permis de dégager quatre dynamiques socio spatiales initiées, portées et consolidées par les Boliviens et leurs descendants. Selon un élargissement de l'angle de vue, le propos s'interroge sur la nouveauté des légumes qu'ils cultivent et qu'ils vendent (1), l'originalité de leur occupation de l'espace (2), la spécificité des acteurs en présence (3) et les évolutions, sous leur influence, des relations internes au complexe maraîcher (4).

1. Nouveaux acteurs, nouveaux produits maraîchers ?

Lorsque je décrivais brièvement l'objet de cette recherche (la production et la commercialisation des légumes à Buenos Aires par des migrants Boliviens) en dehors de l'Argentine, mes interlocuteurs supposaient généralement que les Boliviens produisaient ou commercialisaient de nouveaux légumes, apportés notamment de Bolivie. Les Boliviens cultivent-ils et vendent-ils de nouveaux produits maraîchers ? L'examen de cette première transformation pourrait expliquer la structure et l'organisation du complexe maraîcher.

1.1 Quelques nouveautés dans les produits cultivés ou vendus par les Boliviens

Que désigne l'expression « nouveaux produits maraîchers » ?

Du point de vue restreint, il s'agit de nouveaux légumes cultivés, commercialisés et consommés *dans la Région métropolitaine de Buenos Aires*. J'exclus les nouveaux produits maraîchers cultivés en vue de l'exportation, puisqu'ils « sortent » du complexe maraîcher. En revanche, j'inclus des produits non cultivés dans la Région métropolitaine, mais nouveaux sur le plan commercial (importés depuis d'autres provinces argentines ou depuis l'étranger et recensés dans les lieux de vente en gros et au détail).

Les produits sont nouveaux au sens spatio-temporel et culturel : ce sont des produits maraîchers (1) introduits sur les étals de Buenos Aires *et* dans les assiettes du consommateur (2) depuis au plus une trentaine d'années (période sur laquelle je me concentre) et (3) qui étaient donc inconnus du producteur et du consommateur moyen habitant dans la Région métropolitaine jusqu'à il y a peu¹¹⁵.

Ce sont des produits pour lesquels la personne interrogée déclare : « *auparavant, on n'en trouvait pas* » ou « *c'est un produit nouveau* ». Plus largement, ce sont des produits pour lesquels l'accessibilité a évolué. La personne interrogée dira : « *auparavant, on n'en trouvait pas à cette époque de l'année* », « *à cette fréquence* », ou « *à ce prix* ». Les produits maraîchers apparaissent nouveaux du point de vue des variétés de légumes (et donc des semences), ainsi que des techniques, des époques de production et des formes de commercialisation.

L'innovation peut donc être agricole ou commerciale. Par effet d'entraînement, les produits considérés comme nouveaux sont tout simplement devenus plus courants dans l'assiette du consommateur moyen ou au moins sur les étals des lieux de vente au détail où s'approvisionne le consommateur moyen.

a. Des nouveautés du côté de la production

Sur le plan strictement agricole, la meilleure source d'informations concernant les nouveautés introduites dans les exploitations de la RMBA est sans contestation aucune le *Boletín Hortícola*. La revue, tournée vers le conseil aux producteurs, reflète l'évolution de leurs choix agronomiques et technologiques.

Du panel de changements relevés dans cette revue¹¹⁶, je ne retiens que des nouveautés aperçues dans les exploitations tenues par des Boliviens à Pilar et à La Plata. Les techniciens agricoles qui m'accompagnaient m'éclairaient sur les apports originaux des producteurs à leur charge.

¹¹⁵ La nouveauté dépend évidemment du point de vue où l'on se place et surtout des régimes et habitudes alimentaires et de consommation de chacun : des légumes qui peuvent apparaître communs à une personne peuvent apparaître nouveaux à une autre. Voir à ce sujet l'article de L. Cambrézy : « *L'innovation est d'abord affaire de regard et de point de vue porté sur le réel. Celui que porte l'observateur sur le phénomène en question. Observer, désigner et nommer l'innovation font de celle-ci un objet totalement dépendant du sujet qui l'observe.* » [Cambrézy, 1999] p. 114.

¹¹⁶ Nouvelles variétés hybrides de tel ou tel légume, types de plastiques pour les serres, engrais révolutionnaires, remèdes innovants contre les maladies, etc. Ces mutations ayant affecté la production de légumes de Buenos Aires s'appliquent, par ailleurs, essentiellement aux grandes exploitations.

▪ Nouvelles cultures maraîchères

Les producteurs boliviens proposent plusieurs types de cultures nouvelles. Je développerai ici deux exemples : la culture des fraises et la culture de légumes et plantes aromatiques chinoises¹¹⁷.

Le « boom de la fraise » : la marque de fabrique de Pilar

Les fraises sont considérées comme une culture nouvelle dans la Région métropolitaine de Buenos Aires, car leur culture s'y est amorcée au tournant des années 1980. Comme il a été démontré en amont (Graphique 2 p. 103), il s'agit du produit phare des zones Nord et Ouest, bien que la zone Sud n'en soit pas exclue grâce à l'importance du *partido* de Florencio Varela. A Pilar, la culture de la fraise montre une implantation récente (années 1990-2000, selon des ingénieurs de l'INTA) et connaît ces dernières années une expansion fulgurante des superficies et des volumes produits (Graphique 6) : en 2005, la superficie cultivée a augmenté de plus de 500 % par rapport à celle de 2002 et la part du *partido* dans la superficie et la production régionale a dépassé les 50 %, contre seulement 10 % en 2002. Le recensement de 2008, qui n'a pas encore été publié pour ces productions, confirmerait cette tendance à la hausse.

Les producteurs boliviens interrogés à Pilar cultivent des fraises : ils sont au moins un tiers à avoir réservé une part de leur exploitation à cette culture (aucun producteur à La Plata)¹¹⁸. Ils se divisent en deux groupes. Deux d'entre eux, les plus anciens, installés derrière le Parc industriel, ont commencé à planter des fraises dans les années 1990 et disposent de superficies importantes : 3,5 hectares pour l'un (un quart de son exploitation), 2 hectares pour l'autre (la moitié de son exploitation). Les autres ont tous commencé après 2003 et certains ne connaissaient en 2008 que leur deuxième campagne. Ils disposent de superficies plus réduites, accolées aux autres productions de plein champ (moins d'un hectare : l'un ne recense que « *veinte lomos* », soit une vingtaine de monticules¹¹⁹). La culture de la fraise n'est ni systématique, ni régulière : à Zelaya, la mère de Ru. remarque : « *Ici, sur la zone, on est les seuls à avoir planté des fraises* ^{xlvi}, tandis qu'à moins d'un kilomètre de là, Re. déclare avoir planté des fraises une fois, sans recommencer.

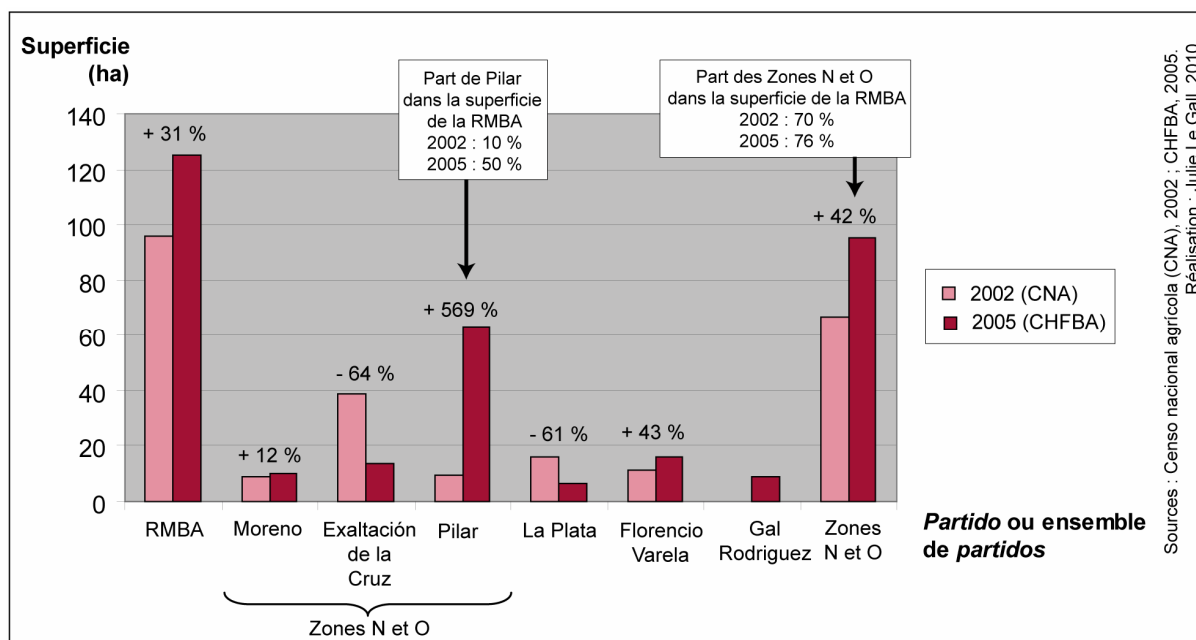
¹¹⁷ Sans exhaustivité aucune : d'autres variétés sont nouvelles sur leurs exploitations, comme les tomates cerises. J'ai choisi des produits partagés par un nombre conséquent de producteurs ou des produits qui présentent une distribution originale qui sera développée par la suite.

¹¹⁸ « Au moins » : un tiers des producteurs n'ont pas signalé s'ils cultivaient des fraises ou non et le dernier tiers des producteurs a répondu négativement. Cependant, ces orientations productives se redéfinissent chaque année : ceux qui ne cultivent pas une année peuvent s'y mettre l'année suivante, et inversement.

¹¹⁹ Les « *lomos* » désignent les rangées surélevées, recouvertes de plastique, où sont implantés les stolons.

Tous ceux qui en produisent partagent le même discours : ils expriment une grande fierté et se perçoivent comme des pionniers. M., grand producteur installé près du parc industriel, déclare ainsi : « *Il y a vingt ans, personne ne savait ce qu'était une fraise.* »^{xlvi}

Graphique 6 : Evolution de la culture des fraises dans la RMBA, selon les *partidos*, 2002-2005



Les Boliviens et les légumes pour les Chinois

Trois producteurs boliviens allouent une partie de leurs terres à des légumes commandés par des consommateurs chinois, dont ils ne connaissent pas toujours les noms (Planche-photo 6). A Pilar, I., au bord de son exploitation de la Route 25, loge une serre où sont cultivés des champignons spéciaux et d'autres plantes qu'elle ne peut pas nous décrire « *parce qu'elles ne sont pas d'ici* ». A proximité, J., en me faisant faire le tour de son exploitation s'interrompt en me disant : « *Ça, c'est... je ne me rappelle déjà plus le nom.* »^{xlvi} Et C., à La Plata, me désigna l'un des légumes comme « *une sorte de chou, un peu comme du céleri* » et raconta :

C. (productrice, origine bolivienne La Plata, 40 ans)- Et ça faisait à peine deux jours que nous étions installés là qu'[un producteur voisin] nous demande : « Vous ne voulez pas mettre aussi des légumes chinois ? » Je lui ai montré ce que j'avais. Et on a tout mis...Mais on les a oubliés, tout a fleuri et on a tout jeté ! Mais lui après il nous a dit qu'il ne fallait pas faire ça, les jeter, puisque les Chinois mangent les fleurs ! Alors il nous a dit "Je vais vous aider à les récupérer, je vais vous apprendre. Et les Chinois veulent acheter à des Chinois, ils sont très méfiants...C'est pour ça que je vais dire que ces serres sont à moi" [au cas où]. Pour le navet, on s'est pas trompé, il faut mettre chacun à sa place, pour ne rien perdre et on n'a rien perdu. Les graines donnent toutes, je les garde toutes [elle nous montre]^{xlix}.

Ces trois producteurs cultivent des produits nouveaux pour eux *et* pour la Région métropolitaine. Bien qu'ils ne soient pas encore nombreux à répondre à ces dynamiques, leur potentiel de croissance invite à ne pas les négliger¹²⁰.

Planche-photo 6 : Deux parcelles d'une même exploitation destinées à des consommateurs chinois.



a. *Thym et citronnelle à Pilar*



b. *Chou chinois (vraisemblablement hokusai)*

▪ Nouvelles techniques maraîchères

A côté des cultures, plusieurs maraîchers d'origine bolivienne ont incorporé à leur exploitation des nouvelles *techniques* de culture : je retiens ici le cas des serres.

Tous les producteurs de La Plata pratiquent les cultures sous serres, contre seulement un quart des producteurs interrogés dans la Zone Nord. Un fait marque cette différence : à La Plata, les producteurs comptent en *hectares* de superficie couverte, tandis qu'à Pilar, ils comptent en *nombre de serres*. D'après le Tableau 10, en moyenne, les serres occupent moins de la moitié de la superficie des exploitations à La Plata (1,01 ha contre 1,64 ha). Au Nord, seul un producteur dispose d'une superficie couverte équivalente (1,5 ha) et il est localisé à la limite avec le partido voisin d'Escobar. Tous les autres cultivent moins d'un demi-hectare sous serre (0,12 ha) et comptent leurs serres sur les doigts de la main.

Les producteurs de Pilar qui disposent d'une superficie couverte en parlent comme d'une nouveauté dans la zone. Ainsi, un producteur de la zone de Mateu-Zelaya déclare : « On l'a faite l'an passé [notre serre], c'est tout neuf. On était allés se balader à La Plata et là-bas, c'est très développé, c'est beau... »¹. A La Plata, certains Boliviens en parlent comme d'une nouveauté mais pour eux, pour leurs propres

¹²⁰ Malheureusement, les superficies de ce type de produits sont trop infimes pour être désagrégées dans les recensements (on ne connaît la superficie en chou hokusai de la région). On constate leur progression devant la multiplication des petites parcelles au sein des exploitations.

exploitations. B. explique ainsi : « Ici, quand je suis arrivé [2001], il n'y avait pas de serres. (...) La plupart des serres, je les ai construites l'an passé [2007]. Les portants de bois étaient déjà là. J'en ai construit trois, plus cinq... au total, il y en a dix, là... plus trois autres, ce sont donc treize, seize,... vingt-deux au total. Il doit y avoir environ un hectare, plus trois hectares de plein champ. »^{li}

Les Boliviens ont apporté avec les serres d'autres changements techniques à leurs exploitations : semences évoluées, nouveaux fertilisants, systèmes d'irrigation améliorés... Il n'est pas utile de rentrer dans ces détails. Il convient de retenir que ces évolutions touchent aussi les superficies plantées en plein champ. A Pilar, les maraîchers rencontrés développent de nouvelles techniques de cultures (Planche-photo 7 a et b) et d'irrigation (Planche-photo 7 c et d) et travaillent aussi avec de nouvelles variétés de semences¹²¹. Les évolutions techniques touchent donc de façon égale l'ensemble des exploitations boliviennes de la Région métropolitaine.

b. Côté commercial : des conditionnements originaux

Sur les étals des marchés de gros et des lieux de vente au détail, les Boliviens vendent des produits que les acheteurs et consommateurs qualifient de « nouveaux ».

On retrouve évidemment les nouveaux produits cultivés, comme les fraises, les tomates cerises, les champignons (Planche-photo 8a)... Et l'on rencontre aussi des fruits dits « nouveaux », car ils sont plus fréquents qu'il y a quelques années : les kumquats (*quinotos*), les mangues, les ananas, c'est-à-dire principalement des produits tropicaux venus du Nord de l'Argentine ou des pays voisins (du Brésil, notamment).

Cependant, chez les commerçants boliviens, les fruits et légumes se remarquent moins en eux-mêmes que pour leurs nouveaux modes de conditionnement (Planche-photo 8) :

- Les Boliviens proposent des légumes prédécoupés et/ou préparés vendus sous forme de barquettes recouvertes d'un film fin de plastique (Planche-photo 8a, b et c). Les fèves et les petits pois sont aussi présentés dans des petits sachets de plastique transparents, de même que les épis de maïs.
- En accompagnement, ils vendent des épices et des condiments présentés dans des tout petits sachets transparents (Planche-photo 8d).

¹²¹ Sur un rapport établi pour un projet d'installation de serres à Pilar, une technicienne agricole note ainsi au sujet d'un producteur qu'il souhaite obtenir plus d'aides pour « acheter des semences hybrides et développer l'irrigation par aspersion ».

Tableau 10 : Superficies moyennes des exploitations étudiées

	Pilar	La Plata	Total des exploitations étudiées
Superficie moyenne totale (ha)	6,06	2,40	4,85
Superficie moyenne en plein champ (ha)	5,68	1,64	3,66
Superficie moyenne sous serre (ha)	0,12	1,01	0,57
Superficie moyenne des exploitations maraîchère du <i>partido</i> (CHFBA, 2005) (ha)	5,44	3,48	-
<p><i>NB : Les dimensions des serres varient entre le Nord et le Sud de la Région métropolitaine.</i> <i>La Plata, serres de type « ancien » : 5x60 m (300m²), 33 serres / ha</i> <i>La Plata, serres de type « nouveau » : 5x90 m (450 m²), 22 serres / ha</i> <i>Pilar (et Escobar) : 25x25m (625 m²), 16 serres / ha ; 25x50m (1 250 m²), 8 serres / ha ; 18x50m (900 m²), 11 serres / ha</i></p>			

Source : Entretiens, 2008 ; García, 2006 ; CHFBA, 2005. Réalisation : Julie Le Gall, 2010

Planche-photo 7 : Au-delà des serres, de nouvelles techniques de production



a. Tunnels sur légumes feuilles, Route 25, Pilar



b. Pieds de fraisiers cultivés sur bâche (irrigation au goutte à goutte à l'aide d'un tuyau placé sous la bâche)



c. Irrigation au goutte à goutte pour du persil, Pilar



d. Irrigation par aspersion, Route 25, Pilar.

Planche-photo 8 : Des modes de conditionnement qui font rupture



a. Emplacement du Marché de La Matanza réservé aux barquettes de légumes.
Au premier plan, les nouvelles variétés de légumes, à l'arrière-plan, les barquettes de légumes pour la salade.



b. Petits sachets d'épices
En gros plan : persil, ail. Derrière : piment, poivre, poudre d'ail, origan, mélange pour *chimichurri* (sauce qui accompagne la viande ; on ajoute au mélange d'épices de l'huile et du vinaigre, parfois du citron).



c. Emplacement du Marché de Pilar réservé aux barquettes de légumes
A gauche, mélanges pour des soupes (courge, carotte, céleri, poireaux) ; à droite mélanges pour des salades (carotte, chou, épinards frais, avec ou sans betterave rouge).



d. Détail du panier d'une vendeuse de rue
Une barquette pour soupe (on distingue les feuilles, les légumes découpés, le céleri, le maïs), deux barquettes de courge butternut prédécoupée et des branches de laurier.

Dans les marchés de gros, des emplacements sont spécialisés dans ces produits (Planche-photo 8a et c) : ils tous tenus par des Boliviens. En centre-ville, les barquettes de légumes tout prêts et les sachets d'épices constituent des produits-clés pour les primeurs et les vendeuses de rue. Accessibles financièrement (de 1,5 à 4 ar\$), ils s'achètent au passage et se glissent dans un sac pour le déjeuner ou le dîner des consommateurs les jours de semaine.

Les Boliviens ont-ils l'exclusivité des nouveaux produits décrits dans cette sous-partie ? A Pilar, R., producteur d'origine italienne, dispose aussi d'une petite parcelle de fraises. Dans toutes les *verdulerías*, quelle que soit l'origine du gérant, il est possible d'acheter des barquettes préparées de légumes. Et à La Plata, la couverture des parcelles maraîchères n'est pas l'apanage des seuls Boliviens. Aussi, tous les éléments semblent originaux historiquement pour la Région métropolitaine de Buenos Aires, et sont proposés et partagés par les Boliviens interrogés. Mais ces derniers n'en ont pas l'exclusivité.

1.2 Les Boliviens, des pionniers ?

Les Boliviens sont-ils à l'origine des dynamiques décrites ? Leur influence dans l'introduction des nouveaux produits diffère selon que l'on observe la commercialisation ou la production.

a. Reprises : le retour des acteurs traditionnels

L'origine des nouveaux modes de conditionnement est double :

- Les Coréens seraient à l'origine des petites barquettes, comme le signale un commerçant argentin de La Matanza : « Les premiers à faire des barquettes, c'étaient les Coréens. Aujourd'hui, les Coréens ont disparu et ce sont les Boliviens qui les font »^{lii} Deux commerçantes boliviennes du même marché, vendeuses de produits pré-emballés ont déclaré se fournir en barquettes chez les Chinois : « J'achète les barquettes. La seule chose que je fais c'est la courge et le cresson. Le reste je l'achète au Chinois, je travaille avec celui de l'après-midi. J'y vais vers 6-7h du soir, il faut y aller quand ils livrent. Il y en a un à Celina, et un autre à Tapiales, là où passe le train de Madero. On va chercher les choses chez les Chinois eux-mêmes : Chang et Son. Tout ce qui est râpé c'est eux qui le font. Ça arrive par fret, dans le bus ou le taxi on ne te laisse pas rentrer avec ça. »^{liii} Je n'ai jamais réussi à en savoir plus ni sur ces Coréens, ni sur ces Chinois. Tout juste un commerçant a-t-il précisé que des machines industrielles, telles des râpes à carottes ou à betteraves, étaient nécessaires à la fabrication de ces produits, et que cela représentait un investissement que tout le monde n'était pas en mesure de réaliser. Au

moins au Marché de La Matanza, les Boliviens ne seraient donc pas les propriétaires des dites machines : ils se contenteraient d'aller récupérer les produits. Ces propos amènent deux nouvelles collectivités de migrants opérant de façon très ciblée dans l'activité maraîchère commerciale depuis les années 1990.

- La grande distribution apparaît aussi comme un acteur plausible à l'origine de ces nouvelles dynamiques. L'émergence des produits préparés tient aux nouveaux modes de consommation urbains. Les supermarchés ont relayé en premier la demande de clients exigeant une alimentation variée de qualité et disposant de moins de temps pour cuisiner.

Les Boliviens n'auraient donc fait que reproduire des processus entamés par d'autres acteurs. Si cette affirmation semble acceptable pour les barquettes, elle l'est moins pour les petits sachets d'épices et de condiments : non seulement les commerçants des marchés de gros qui les proposent déclarent s'approvisionner en grande partie en Bolivie, mais les commerçants argentins et les habitants de Buenos Aires ont largement insisté sur l'originalité de ce type de produits. Les Boliviens ont donc impulsé une partie des nouvelles offres des espaces maraîchers commerçants.

Dans les zones productives, il faut écouter les producteurs boliviens raconter leurs débuts :

L. (producteur, origine bolivienne, 51 ans, Pilar, Parc Industriel) – Dès le départ on s'y est mis [à la fraise]. A Villa Rosa on a appris, personne ne nous a montré, tu sais juste comment ça se plante. Moi en la plantant, comme j'avais la racine dans la main, je pensais, je ne savais pas où était la tête...et je l'ai plantée à l'envers. On travaillait comme on pouvait. On a irrigué avec des sillons, au départ, par ici. Il y a 20 ans personne ne savait rien sur la fraise. Les Japonais et les Coréens seulement faisaient de la fraise. Les autres ne savaient pas et ne pouvaient pas en vendre. C'était il y a 15-20 ans, à peu près...

M. (producteur, origine bolivienne, 65 ans, Pilar, Parc industriel) – Cette fraise-là était petite, toute petite. Il n'y avait que les Japonais qui en avaient. Nous on les a vus, et on a fait pareil. Mon beau-frère nous a aidés à vendre. Nous, on se mettait dans un coin et on vendait comme ça, au [Marché de] 3 de Febrero, mais tout ça c'était il y a 20 ans !

Femme de V. (producteur, origine bolivienne, 38 ans, Pilar, Route 25) – Mon mari a mis une serre. On a pensé tous les deux : « Pourquoi on se ferait pas une serre ? » Un camarade en avait une dans le virage. Pantaleon, je crois, un Portugais, je ne sais pas, est-ce que je sais moi d'où il venait...un voisin. On est allés le voir, ici dans le coin.

A travers ces propos, les Boliviens affirment leur inexpérience dans les productions et modes de production développés, tout en reconnaissant l'influence de leurs prédécesseurs : les Japonais pour la fraise, les Portugais et Argentins pour les serres.

Les témoignages des acteurs traditionnels de l'activité maraîchère confirment qu'ils avaient lancé un certain nombre de produits avant l'arrivée des Boliviens.

- Pour les fraises (Encadré 9), le parcours de R. Aragona démontre le rôle pionnier à la fois des producteurs Japonais et de quelques commerçants ultra spécialisés (« *el frutillero* »), avec des effets de synergies.
- Pour les serres, on peut lire le récit de Julio Paglioni, pionnier à La Plata :

Julio Paglioni [dans le *Boletín hortícola*, en réponse à la question : « Comment s'est effectué le premier contact avec les serres ? »] - Depuis 1983, on avait la pépinière et en 1985, on travaillait avec une entreprise du Marché Central qui possédait des serres à Corrientes. Eux, ils étaient aussi pionniers en la matière mais pour le poivron [NB : J. Paglioni est aujourd'hui connu pour sa production de céleri]. Je n'étais jamais allé à Corrientes mais à partir de l'établissement de ce contact, je parlais tous les jours avec eux. Et puis un jour, j'ai été très curieux de savoir comment serait cette façon de produire, et je me suis dit : « Je vais faire ça aussi à La Plata ». A ce moment-là, on ne trouvait pas de constructeurs ; par ici, c'était des jeunes qui le faisaient, qui ne s'y connaissaient pas spécialement, mais comme ils étaient les seuls à le faire, ils le faisaient bien. A cette époque, ceux qui travaillaient avec des serres étaient les floriculteurs, mais ils utilisaient du verre, non du polyéthylène. Et cette même année, l'irrigation au goutte à goutte venait d'apparaître, et comme j'étais dans le secteur, une entreprise m'installa l'irrigation. [Castro, 2006]^{liv}

Les Japonais, les Portugais, les Italiens, introduisent donc des cultures et des techniques, puis les partagent avec les Boliviens (notamment lorsque ces derniers sont métayers). Ces derniers les reproduisent ensuite quand ils disposent de leurs propres exploitations.

Les pionniers, au sein des espaces productifs, sont appelés « entrepreneurs » par les personnes interrogées : aux dires de mes interlocuteurs, ils cherchent à dépasser leur situation en introduisant des éléments nouveaux¹²² ^{lv}, puisent dans leurs ressources (connaissances, éducation, réseaux...¹²³) et osent proposer des techniques ou produits inhabituels, encore aujourd'hui¹²⁴ ^{lvi}.

¹²² Un technicien agricole à Pilar décrit ainsi les Japonais : « *Les Japonais faisaient des fraises mais ils sont meilleurs que nous avec les chiffres, ils ont plus de capacité à changer de cap en fonction de ce qu'ils gagnent ou pas.* » Il m'expliqua ensuite que les Japonais calculaient précisément leurs dépenses d'électricité dans les serres, pour savoir ce qui leur rapporterait le plus entre tel poivron et tel autre, entre la courgette et le concombre, pour vérifier s'il était judicieux d'allumer le chauffage dans les serres... Un Japonais lui aurait rapporté : « *Vous vous mettez beaucoup dans la quinta, nous on ne travaille pas uniquement dans la quinta, il faut chercher d'autres moyens, pour ne pas en dépendre autant.* »

¹²³ A Loma Verde (Escobar), j'ai ainsi rencontré l'un des premiers producteurs de fraises de la colonie. Il m'expliqua qu'il avait introduit l'usage du plastique sous les pieds de fraises et ajouta modestement : « *Pour le Japon, cela n'avait rien de nouveau, mais en Argentine, si.* »

¹²⁴ M., agent de recensement à La Plata, me montra que certains producteurs cherchaient en permanence de nouvelles variétés, de nouvelles techniques : « *Ceux dont te parlait A. [il cite un nom de groupe de personnes], ils ne sont pas producteurs et point. Tu sais pourquoi? Parce qu'ils s'occupent de récupérer une variété de tomates qui était propre à la région d'ici, la tomate platense. Ils sont en majorité italiens parce que ce sont des familles qui pendant des années et des années, de nombreuses années, ont cultivé cette variété. Et maintenant que les*

Encadré 9 : L'empire de la fraise. Le parcours étonnant de R. Aragona

Au cours de nos longues conversations, Ricardo Aragona raconta son parcours professionnel. Il constitue un cas exemplaire d'ascension fulgurante dans l'activité maraîchère, doublée d'un parcours géographique à travers les espaces maraîchers de Buenos Aires et d'Argentine.

Bien que ses parents aient émis le souhait que leur fils fasse des études et mis à sa disposition les moyens nécessaires, Ricardo commença à travailler dans l'entourage de son père au Marché de gros de Beccar. Pour approvisionner son emplacement, le père de Ricardo recevait une partie de sa marchandise d'une grande coopérative brésilienne, principalement des tomates, des poivrons et des aubergines, qu'il revendait au Marché de Saldías, un autre marché de gros de Buenos Aires. La coopérative lui envoyait également des caisses de 4 kg de fraises, qu'il réservait pour vendre au Marché de Beccar. A cette époque, Buenos Aires était alimentée en légumes par les différentes provinces à tour de rôle au fil des saisons, et parfois par le Brésil. Le père de Ricardo donnait à son fils dix caisses de fraises pour qu'il les vende à son propre compte. Ricardo précise : « Autrefois, être revendeur de fraises était comme un métier en soi. Tout le monde n'avait pas des fraises toute l'année, mais le revendeur de fraises, lui, si, il en avait toute l'année : du Mexique, du Brésil, d'Argentine, ou d'où que ce soit, mais il en avait toute l'année. De ce fait, c'était un spécialiste dont tout client, tout restaurant, avait besoin pour avoir des fraises toute l'année. »

Ricardo s'en allait donc vendre ses fraises aux restaurants et aux primeurs de la zone (Beccar). Au début, il ne vendait rien car les clients avaient déjà leurs revendeurs. Puis il commença peu à peu à vendre davantage, sans angoisse, car le surplus de fraises était de toutes façons vendu sur l'emplacement de son père, à Beccar. Il enchaîne : « Ensuite, un peu comme une stratégie, j'ai commencé à observer le secteur. Parce que mes affaires prenaient. Quand la fraise ne venait pas du Brésil, j'allais en acheter au Marché de l'Abasto, de Salta, Jujuy, etc. (...) J'ai appris beaucoup là-bas. (...) Après, j'ai constaté qu'ici, au Marché de Beccar, il n'y avait qu'un seul revendeur de fraises, en plus de mon papa lorsqu'il recevait des fraises du Brésil. (...) Ce monsieur vendait beaucoup de fraises. Ici, au marché, il était le plus important. Il avait toujours des fraises de Coronda, de Santa Fe, etc. Ça m'a paru génial : « ce serait un joli complément, me suis-je dit, lui, il a toute la clientèle de l'intérieur du marché, et moi toute celle de dehors. Ce serait bien de monter une société ! » Et j'ai fini par m'associer avec lui. Et donc on a construit une sorte de monopole : nous étions les propriétaires de la fraise. A cette époque, je vendais énormément. Toute la zone Nord, du Puente Saavedra [pont symbolique qui marque la limite entre la Capitale fédérale au Nord et les partidos de la zone Nord] jusqu'à Henry Ford, là où se trouve l'usine Ford [au Nord d'Escobar], tout cela, tout cela, était à moi. Il n'y avait pas un seul client pour acheter à un autre que moi. Je vendais plus ou moins mille caisses par jour. »

On était en 1971-72. Ricardo connaissait de très nombreux restaurants, et parmi eux, un client était particulièrement difficile et ne lui achetait jamais de fraises. Il lui disait toujours : « Non, gamin, j'en ai déjà, [des fraises]. » Ricardo passait néanmoins tous les jours jusqu'au jour où ce monsieur se retrouva sans fraises, au dépourvu, et acheta les siennes. Au bout de deux ans d'efforts et de persévérance de la part de Ricardo, le restaurateur l'invita à déjeuner, lui expliqua qu'il achetait ses fraises à un Japonais d'Escobar, et lui demanda si cela ne l'intéresserait pas d'aller lui acheter directement ses fraises. « Nous nous sommes rendus dans une partie d'Escobar qui s'appelle Loma Verde, une colonie japonaise, et il m'a présenté Saito, un Japonais qui vit encore. J'ai commencé à lui acheter directement ses fraises. Eux livraient alors leurs fraises à une coopérative appelée Ataku, qui leur déduisait 22 % de la vente. Moi, je ne leur déduisais rien, ni une commission, ni rien du tout. Je demandais quel était le prix, et bingo, je leur donnais l'argent et je m'en allais avec les fraises, qu'ils me livraient dans des boîtes à chaussures, des chaussures d'enfant. Leurs fraises étaient spectaculaires. Et à partir de là, ils ne livrèrent plus tant que cela à Ataku. (...) Au sein de la colonie, les Japonais m'ont recommandé. Il y avait 28 Japonais dans cette colonie : ils me disaient que si j'achetais à l'un, pourquoi je n'achetais pas à l'autre, etc. Avant, ils envoyaient tous les fraises chez Ataku. Et donc... Ataku a fait faillite. » A partir de ce moment-là, Ricardo cessa ses allers-retours à l'Abasto, et il fut ensuite recommandé à d'autres colonies japonaises, de Mateu, d'Escobar, de Villa Rosa. Tous les Japonais cultivateurs de fraises de la zone lui livraient leurs fraises. Ricardo possédait toujours son emplacement à Beccar.

Ricardo souhaitait continuer à se former et s'essaya en même temps à la culture de fraises, à Salta. Là, vers 1976-1977, il fit la connaissance de deux ingénieurs de Maprico, une entreprise qui produisait de la pulpe de fraises –la seule entreprise de ce type en Argentine, puis du responsable de la commercialisation. Maprico souhaitait développer une plantation de 5 ha dans la Province de Corrientes à partir de plants importés des Etats-Unis (aucune entreprise ne le faisait à l'époque) et voulait que Ricardo vende au Marché tout ce qui ne partait pas dans l'industrie pour la pulpe. Ricardo explicite : « Leur fraise était exceptionnelle, très belle, mais très mal soignée au niveau de l'emballage. » Après quelques négociations, Ricardo s'installa à Corrientes. Ses autres affaires tournaient avec des associés familiaux : ses cousins à Salta (qui y sont toujours), son beau-frère à

hybrides de tomates sont arrivés sur le marché, on a perdu cette variété de tomate que les Italiens ont apporté d'Europe et qui s'était adaptée à la région. C'est pour ça qu'ils sont tous italiens, c'est pour ça que tu ne trouveras pas de Boliviens dans ces familles, mais c'est un cas très spécial. »

Buenos Aires pour la revente aux restaurants. Les Japonais avaient développé d'autres produits (du céleri, des tomates, entre autres) et ils envoyaient deux camions pleins par jour à Beccar, toujours par l'intermédiaire de Ricardo.

A Corrientes, Ricardo s'occupait de toute la post-production, de la récolte à l'emballage, avant l'envoi par avion à Buenos Aires. Il se fit courtiser par une autre plantation tenue par trois Japonais, qui lui proposèrent la vente de leurs fraises (qu'ils vendaient auparavant à... Ataku). Ricardo finit par accepter et retravailla l'emballage de Maprico et de cette entreprise en s'inspirant de l'emballage des fraises du Mexique : « Je leur ai dit qu'il fallait changer la forme, parce qu'en Argentine, les gens étaient habitués à piéger le restaurateur ou le primeur : ils posaient les belles fraises au-dessus, et n'importe quoi en-dessous. Maintenant, écoute l'association que j'ai faite : à cette époque, pour aller danser, les filles se mettaient une robe noire toute percée, avec des sous-vêtements blancs. Dans les salles de danse, avec la lumière noire, on aurait dit qu'elles ne portaient qu'une culotte et qu'un soutien-gorge. On appelait cela « la mode vérité », parce qu'on voyait tout. Alors j'ai dit : il faut qu'on applique la mode vérité aux fraises, il faut qu'on voie tout. » Pour pallier aux inquiétudes de ses collaborateurs, Ricardo imagina également des nouvelles barquettes pour les fraises de seconde qualité, recouvertes de cellophane transpercé. Il vendait ses fraises à des distributeurs qui travaillaient avec les restaurants du centre ville et disposait également de points de vente au Marché Spinetto, « où se trouvaient les meilleurs clients, de la meilleure catégorie, qui désiraient la marchandise de meilleure qualité », car ils desservaient les fameux restaurants de la rue Lavalle [axe névralgique du microcentro]. Ricardo se souvient : « La fraise s'écoulait comme de l'eau [comme des petits pains]. Le camion arrivait depuis Aeroparque [aéroport national de Buenos Aires] et les clients n'attendaient pas qu'il soit déchargé. Les gens se mettaient en file, à l'arrière du camion, et commençaient à dire : « donne-moi en tant », « donne-moi en tant », etc. Il n'y avait pas besoin de la vendre : elle était déjà vendue, et au prix qu'on voulait. Si celles de 200 gr valaient – pour te donner un exemple- un peso, les autres en valaient deux, voire deux-cinquante. Parce qu'on leur vendait de la qualité. (...) Moi, je me trouvais à Corrientes, au cœur de l'euphorie du fait des volumes expédiés et mon père m'envoya une lettre qui disait : « la fraise ne touche pas terre ». (...) On envoyait huit-mille caisses de fraises par jour. Deux avions entiers, plus tout ce qui venait [de Buenos Aires]. (...) A ce moment, nous étions les plus grands frutilleros du pays. »

Ricardo se lança ensuite, autour des années 1978-1982 dans l'importation de plants, et se forma également dans le domaine de la floriculture, au Sud de Buenos Aires, dans un institut réservé aux Japonais, auquel il accéda par ses contacts. Il constitua tout un circuit productif interprovincial : les plants étaient préparés à Mendoza, puis partaient à Salta ou Corrientes, avant la vente des fraises à Buenos Aires. Ses différentes expériences l'avaient amené à des rendements très élevés de 800 t. à l'hectare (contre entre douze et vingt auparavant : chaque plant était capable de donner 1 kg de fraises, contre 100 ou 150 gr. auparavant).

Puis, vers 1983-1984, Ricardo arrêta de travailler dans le domaine des fraises. Il précise : « quand les Boliviens ont commencé à venir en Argentine, je ne me rappelle plus exactement en quelle année ce fut ». Leur façon de produire et de vendre, associée à l'hyperinflation, fit, d'après lui, baisser les prix. « Je me suis retiré. Avec une grande douleur, parce que le secteur de la fraise avait été mon point de départ. (...) Mais pour moi, les affaires ne marchaient plus. Et en plus, je m'étais déjà lancé dans autre chose. Tout cela avait déjà atteint le sommet. Tu te rends bien compte quand une chose est en train d'arriver à son terme : il faut arrêter. Ça m'a fait très mal de la laisser, parce qu'elle [Ricardo ne précisait déjà plus « la fraise » à ce niveau de l'entretien] a représenté mon point de départ, elle a représenté mon histoire, elle a tout représenté. Et je le dis avec orgueil : tout ce que j'ai, c'est avec elle que je l'ai fait. Elle est comme ma première petite amie. »

Source : entretiens, 2008.

A leurs côtés, les Boliviens apparaissent comme de simples « imitateurs » pour la plupart des produits considérés, comme l'indiquent les deux extraits suivants :

Commerçant grossiste (origine bolivienne, 53 ans, Pilar) – En 92-95 je travaillais dans l'exploitation de fraises de Villa Rosa, comme métayer. C'était un travail pour un patron. J'étais toute la journée à la ferme avec des Japonais, des Portugais et eux ils allaient vendre. Mais mes compatriotes sont plutôt malins et ils se sont emparés de la ferme... « La pratique apprend plus que la théorie » : ils ont appris et ils ont fait la même chose. ^{lvii}

Julie - Et comment ils [les Boliviens] ont appris [à cultiver la fraise] ?

R. Aragona (coordinateur d'un réseau de marchés de gros, homme politique de San Isidro, rencontré au Marché de Beccar, argentin, 56 ans) – Et bien...En observant. C'est ça l'histoire des Boliviens : les Boliviens ont été amenés en Argentine par les Portugais.

J. – Mais les Portugais ne faisaient pas de fraises.

R. A. – Non. Mais les Boliviens sont venus et ont commencé à observer.

(...)

J. – Alors ils ont regardé comment les Japonais faisaient, par exemple.

R. A. - Exactement. Quand ils viennent ici, ils travaillent pour les Portugais. Comme c'est de la main d'œuvre pas chère les Portugais les font venir. Mais les Boliviens commencent à observer et à apprendre. ^{lviii}

Suivant ces considérations, faut-il minimiser le rôle des Boliviens dans l'introduction de nouveaux produits maraîchers ?

b. Les Boliviens, vecteurs de diffusion

J.-P. Chauveau écrit : « Les agents de l'innovation ne se réduisent pas aux agents ou à l'organisation qui proposent la nouveauté mais incluent aussi, on serait tenté de dire surtout, les agents, groupes d'agents et réseaux sociaux ordinaires qui participent au renforcement du processus d'innovation. (...) Le processus d'invention ou d'emprunt ne constitue qu'une séquence particulière du processus d'appropriation de la nouveauté. » [Chauveau *et al.*, 1999] (p. 20) L'auteur ajoute une remarque sur les espaces agricoles que l'on peut ici reprendre pour l'ensemble des espaces maraîchers étudiés : « Même si ce processus procède d'une invention ou d'un emprunt exogène [apporté par un agent extérieur à l'espace et à la société considérée], ce qui est le cas le plus fréquent, les agriculteurs (...) restent en dernier ressort les artisans du destin d'une innovation-produit et les seuls à même d'en assurer l'appropriation par le milieu local. » (p. 21) Ces citations invitent donc à ne pas se focaliser uniquement sur les agents introducteurs d'un nouveau produit et ouvrent la réflexion à la diffusion de l'innovation (sachant que sans cette diffusion, il n'est pas possible de parler d'innovation).

C'est là qu'interviennent les migrants boliviens de la Région métropolitaine de Buenos Aires : ils constituent les vecteurs de diffusion des nouveaux produits et sont « *ces agents, groupes d'agents qui participent au renforcement du processus d'innovation* » [ibid.].

Je n'occulte pas d'autres vecteurs de diffusion. Comme le remarque L. Cambrézy [Cambrézy, 1999], l'environnement de l'innovation est aussi fondamental que son objet. Le développement des nouveaux produits et des nouvelles techniques de production ou de commercialisation tient aussi au contexte politico-économique des années 1990, favorable aux importations (semences, matériaux...) comme il a été expliqué précédemment (p. 123). Des acteurs tels que les pépiniéristes, les magasins d'engrais (« *agroquímicos* ») ont aussi largement accéléré la diffusion des produits introduits par quelques pionniers.

L'innovation provient donc de la rencontre entre, d'une part, des agents introducteurs et des agents vecteurs de diffusion, et, d'autre part, un contexte spatio-temporel compatible avec les nouveautés impulsées, qui agit comme un terreau pour leur développement. Le terme de « compatibilité » rappelle le vocable des greffes : bien que les pionniers des nouveaux produits ne soient pas les Boliviens, ces derniers sont indispensables pour que « la greffe prenne ».

1.3 Les Boliviens, de « bons » imitateurs

Les Boliviens apparaissent donc plutôt comme des imitateurs que comme des innovateurs. Les produits cultivés ou vendus par les Boliviens, même calqués sur ceux des pionniers, n'en sont pas moins différents : les nouveaux arrivants en font une appropriation singulière et optimisée, comme l'indiquent les exemples des serres et des légumes prédécoupés.

a. Des types de serres adaptées aux légumes cultivés

La dynamique de développement des serres est intéressante pour souligner la capacité d'initiative des Boliviens à partir des dynamiques insufflées par les Italiens ou les Japonais.

Au Sud, on remarque l'apparition de plus en plus systématique des serres de type « chapelle géante », encore peu utilisées jusqu'alors (Planche-photo 9b). Cela signifie que les Boliviens n'utilisent plus les serres uniquement pour les légumes fruits ou les seules laitues, comme leurs prédécesseurs, mais qu'ils y cultivent de plus en plus de légumes feuilles, pour lesquels cette structure est la plus adéquate. Les serres construites au Nord prennent aussi cette forme-là, conformément à la spécialisation de la zone pour cette catégorie de légumes (Planche-photo 9c).

En adoptant diverses technologies sous serre adaptées aux légumes cultivés, les Boliviens dessinent des paysages couverts denses au Sud (Planche-photo 9a et b), clairsemés au Nord (Planche-photo 9c) et contribuent à la différenciation des exploitations. Au Nord comme au Sud de la Région métropolitaine, les Boliviens renouvellent les modes de production et changent le visage des exploitations (Planche-photo 9c).

Planche-photo 9 : Sous l'influence des Boliviens, des paysages sous serre qui diffèrent de plus en plus entre le Nord et le Sud de la RMBA



a. Serres de type « chapelle » en batterie, La Plata
Le développement de ce type de serres contribue à faire du cordon platense une mer de plastique.



b. Serre de type « grande chapelle »
Plus basses et plus larges, ces serres sont privilégiées pour les cultures de légumes feuilles.



c. Vue d'une exploitation à Pilar, Route 25
Au-delà du premier plan cultivé en plein champ (rangs d'échalotes), cette exploitation réunit quatre types de techniques de cultures sous serre : tout à droite du premier plan, se profile un tunnel de plastique ; au second plan, on repère à gauche une serre de type chapelle pour les légumes-fruits, au centre, une grande serre de type tunnel qui sert pour les plantations, à droite une serre de type grande chapelle pour les légumes feuilles. Ce paysage est assez atypique dans le *partido* de Pilar.

b. Des légumes prédécoupés d'excellente qualité

Quelle est la différence entre une barquette de légumes tout prêts d'un primeur argentin et celle d'un primeur bolivien ?

Lorsque je leur demandais où ils achetaient leurs barquettes ou leurs salades de fruits, trois commerçants au détail boliviens ont expliqué :

R. (commerçante au détail, *verdulería*, 38 ans, Palermo) – Quand je n'ai pas le temps, j'achète à la Matanza. Les dames vendent les barquettes au centre. Mais elles ne me plaisent pas. Aux clients non plus, tu ne vois pas pourquoi ? [elle me montre une barquette de carottes achetées] Le légume n'est pas frais, je l'achète le soir et le lendemain midi il est abîmé.

F. (commerçante au détail, rue, 51 ans, Palermo) – [dans un espagnol rudimentaire et avec de nombreuses hésitations accompagnées par des gestes] Je les fais chez moi le soir. Tout petit on coupe. Comme ça, tout petit, tout petit et après on le met comme ça, bien rempli, jusqu'en haut, comme ça [elle fait les gestes avec une barquette vide et me montre comment on coupe et comment on remplit]. Ils en vendent au marché mais c'est pas pareil. Ça me revient moins cher comme ça. J'ai de la soupe, de la salade, j'ai de tout. Elle est bien bonne la soupe comme ça, bien fraîche.

L. (commerçant au détail, *verdulería*, 39 ans, Villa Crespo) – Les salades de fruit on les fait ici, derrière. Parce que quand tu les achètes, y'a n'importe quoi dedans, c'est pas très varié, y'a beaucoup de pommes, beaucoup d'oranges. Nous on met de tout dedans ! Des fois on met même des fraises !^{lix}

Comme eux, de nombreux commerçants boliviens critiquent systématiquement les légumes tout prêts achetés en gros et préfèrent donc les préparer eux-mêmes (Planche-photo 10a). De leur côté, les Argentins achètent les barquettes toutes faites auprès des commerçants grossistes (sur des emplacements similaires à ceux de la Planche-photo 8a et c). Les compositions et la variété des barquettes proposées diffèrent d'un commerce à l'autre, en fonction du temps et des conditions de préparation de chaque commerçant, mais les Boliviens apportent toujours une valeur ajoutée à ces produits calibrés pour une population urbaine aisée : la qualité (Planche-photo 10b).

L'exigence de qualité se retrouve également au sein des marchés de gros. A La Matanza, l'une des vendeuses de barquettes passait la première partie de ses nuits à éplucher et couper en rondelles des courges, parce que cela lui revenait moins cher que de les acheter, mais aussi parce qu'elles étaient plus fraîches pour les clients.

La qualité et la fraîcheur des produits boliviens sont inscrites dans les représentations des acheteurs. En centre ville, par exemple, alors que les barquettes de produits tout prêts existent au rayon légumes des supermarchés, les clients préfèrent les acheter aux commerçants boliviens assis à la sortie. Nombreux sont les habitants qui croient que les commerçants de rue apportent leurs produits directement depuis l'exploitation : ils expliquent ainsi la fraîcheur des produits et

leur préférence pour ce type de commerce. L'employée des toilettes du Marché Central résume :

N. – Ils savent acheter, je te dis, ils achètent de la très bonne marchandise. Nous les Argentins on aime acheter les légumes boliviens parce qu'ils en vendent de meilleurs. Ils savent acheter. Partout où elles sont, elles vendent bien. Quand c'est un quartier plutôt pauvre, vers Ciudad Evita j'ai vu ça, t'as vu toi? La *china* [expression idiomatique vulgaire : au sens de « n'importe quelle Argentine »] amène la pire marchandise. Le Bolivien, même là-bas, il va amener de la bonne marchandise. Peu importe le quartier, il vend la marchandise qu'il apporte.^{ix}

Planche-photo 10 : Les commerçants boliviens : une exigence de qualité pour les consommateurs

a. Découpe de rondelles de courge butternut pour la confection de barquettes, verdulería, Palermo.

Les barquettes ou sachets les plus simples (d'un côté, les carottes, betteraves râpées, petits légumes coupés et, de l'autre, les rondelles de courge, les fèves épluchées, les épis de maïs) sont souvent préparés par les commerçants au détail. Néanmoins, les commerçantes de rue n'ont pas les mêmes moyens que les primeurs (arrivée d'eau, notamment). Elles préparent donc les barquettes à domicile, en avance, ou les achètent toutes prêtes, et s'occupent seulement des légumes pelés ou coupés à même la rue. Les compositions plus originales (futurs légumes sautés : brocolis, courgettes, poivrons, maïs ; légumes farcis : courges et petits légumes) ne se trouvent pas dans tous les lieux de vente et sont plus souvent achetées toutes prêtes au marché de gros que réalisées *in situ*, car il faut avoir du temps pour les faire.



b. Des produits de haute qualité, verdulería, Villa Crespo.

On distingue dans les frigos les salades de fruits multicolores, démontrant l'usage d'une grande variété de fruits, des barquettes très bombées de divers légumes très colorés, donc très frais, et des compositions originales (poivrons, céleri, chou blanc, ciboulette ; carottes et feuilles de chêne). Les barquettes sont en polystyrène rigide et de meilleure qualité que celles en plastique mou de la Planche-photo 8d.



Aussi, encore une fois, les Boliviens, bien qu'ils n'aient pas lancé ce type de produits, y impriment leur marque de fabrique. En adoptant et diffusant les barquettes et petits sachets, ils rendent les légumes tout prêts plus accessibles et participent donc à la diversification de l'assiette alimentaire des habitants de Buenos Aires.

Les exemples des serres et des légumes préparés montrent que les Boliviens ne reproduisent pas seulement un modèle, mais innovent dans l'usage qu'ils font de ce modèle, pour une meilleure qualité de l'ensemble des légumes produits et consommés. Les propos de R., commerçant argentin à La Matanza, au sujet de la production et de la commercialisation pourraient résumer le saut qualitatif qui permet de qualifier les Boliviens de « bons » imitateurs :

R. (commerçant argentin, 63 ans, La Matanza) –C'est sûr que les Boliviens ont bien appris de certaines personnes qui étaient là. Ils ont été bien encadrés à la *quinta* et maintenant ils travaillent bien. Ils ont dépassé ceux qui étaient là avant. Ils travaillent mieux, ils préparent mieux. La présentation est bien meilleure. Avant ce n'était pas très élaboré, maintenant les légumes arrivent bien préparés.¹²⁵

E. Mollard reprend la notion d'imitation : « Un changement réalisé par de nombreux agriculteurs semble constituer la preuve d'un processus inéluctable et sans problème majeur. En fait, l'imitation n'est pas une opération simple pour l'exploitation agricole. » (p.47-48) [Mollard, 1999] En ce sens, les imitations que proposent les Boliviens semblent accélérer et entériner les changements apportés par les pionniers entrepreneurs.

L'analyse des nouveautés dans les légumes produits ou vendus par les Boliviens dément l'équation : « nouveaux acteurs = nouveaux produits »¹²⁵. Seuls quelques produits ont été *introduits* par les migrants boliviens dans les espaces maraîchers, mais ce ne sont pas les plus marquants et il ne s'agit pas de nouveaux légumes. Cependant, leur *reprise* des produits introduits par des entrepreneurs, agriculteurs ou commerçants, indique que leur participation à la diffusion des nouvelles productions est fondamentale.

C'est en adoptant systématiquement les nouveautés émergeant dans les années 1980 et 1990 que les Boliviens ont transformé les paysages maraîchers et modifié les étals des emplacements grossistes et détaillants. Ils apparaissent comme des acteurs majeurs de la diversification, du renouvellement et de l'orientation vers la qualité des produits maraîchers proposés aux habitants de la métropole argentine.

¹²⁵ Elle serait plus exacte si l'on s'intéressait à d'autres acteurs : aux Japonais, par exemple.

La répartition des Boliviens dans l'ensemble de la Région métropolitaine de Buenos Aires et leur façon originale d'investir les espaces maraîchers pourraient, en outre, accélérer la diffusion des innovations mises en évidence dans cette partie.

2. De nouvelles façons d'investir les espaces maraîchers

Les deux premiers chapitres avaient souligné, d'un côté, l'augmentation du nombre de points de vente au détail, de marchés de gros et d'exploitations, et, de l'autre, la prédominance des Boliviens dans les espaces les plus petits et les plus récents. Ils suggéraient un lien de cause à effet entre les deux phénomènes. Comment et pourquoi les Boliviens contribuent-ils à cette dynamique multiplicatrice ? Dans quelle mesure s'applique-t-elle aussi aux espaces plus anciens ? Les acteurs d'origine bolivienne investissent de façon originale les espaces *et* les temporalités de l'activité maraîchère.

2.1 Des acteurs plus nombreux dans des espaces maraîchers de dimensions réduites

Dans le chapitre 3, j'ai associé la création de nouveaux espaces maraîchers, tels les points de vente de rue ou les marchés de gros de la collectivité bolivienne, à la recherche de nouveaux débouchés dans le contexte de saturation socio-spatiale des espaces existants. Selon cette interprétation, les Boliviens étaient trop nombreux par rapport au nombre de places disponibles. Le nombre des Boliviens présents dans les espaces maraîchers explique-t-il qu'ils investissent des petits espaces et qu'ils en créent des nouveaux ?

a. Chez les Boliviens, la prédominance de petits espaces maraîchers

D'après les données récoltées, les espaces maraîchers tenus par les Boliviens et leurs descendants présentent une superficie plus réduite que ceux que tiennent les autres acteurs.

▪ La prédominance des petites exploitations maraîchères boliviennes

Un agent du recensement maraîcher de 2005 à La Plata raconte son expérience au moment du recensement :

M. - Ils louaient la terre, en petite quantité, 1 ou 2 hectares. 90 %, 80 % des gens louaient un hectare ou deux, pas plus que cela. Certains avaient peut-être un peu plus, mais pas beaucoup plus.^{lxii}

La superficie moyenne des exploitations visitées tenues par un Bolivien est de 4,85 ha (Tableau 10 p. 277). Les plus grands producteurs enquêtés travaillent sur 13 hectares à Pilar (ils sont trois dans ce cas), tandis que les plus petits cultivent un seul hectare et sont localisés à La Plata (un) et à Pilar (deux).

Comment situer cette superficie dans celle des exploitations de la Région métropolitaine ?

- La superficie maraîchère moyenne d’une exploitation de la RMBA était en 2005 de 4,24 hectares (cf p. 92). Les exploitations tenues par les Boliviens présenteraient une superficie légèrement supérieure à la moyenne régionale. Mais la moyenne établie à partir du recensement compte la *superficie cultivée* et non la superficie des exploitations, alors que mes calculs incluent la *superficie non cultivée* des exploitations. Les exploitations boliviennes s’inscrivent donc dans la moyenne régionale et tendent même à être plus petites.
- En 1997, R. Benencia divisait les producteurs en quatre catégories établies selon la superficie de leur exploitation : la catégorie inférieure des « petits producteurs » réunissait les exploitations entre 3,6 et 10 hectares [Benencia, 1997a]. La plupart des Boliviens seraient ainsi assimilés à des petits producteurs. Mais les plus grands s’intégreraient à la catégorie supérieure des « moyens producteurs », tandis que les plus petits présentent une superficie inférieure hors de toute catégorie et seraient donc de « très petits producteurs »¹²⁶.
- Dans un article plus récent concernant La Plata, fondé sur une enquête auprès de cent producteurs, G. Hang et ses co-auteurs ont remarqué que la superficie moyenne en plein champ était de 4,02 hectares, contre 1,4 hectares de superficie couverte [Hang *et al.*, 2010]. Les exploitations enquêtées avec M. García à La Plata ne représentent qu’un tiers de telles superficies (1,64 ha en plein champ ; 1,01 ha sous serre cf. Tableau 10 p. 277). A Pilar, les exploitations visitées occupent au contraire une superficie légèrement supérieure à la moyenne du *partido* (6,06 ha contre 5,44 ha cf Tableau 10 p. 277). Au total, les exploitations de La Plata sont trois fois plus petites que celles de Pilar.

¹²⁶ Cependant, ce classement a été établi sur la base du recensement de 1989 et ne prenait en compte ni le processus d’intensification des exploitations, ni le développement des cultures sous serres. A cette époque, les producteurs sortaient de la dynamique d’expansion flexible ayant favorisé l’augmentation de la taille de leurs exploitations. Il est probable que cette étape ait été suivie d’une réduction des superficies sous l’effet conjugué de l’urbanisation et de l’intensification.

Suivant ces différentes sources, et sans prétendre à la représentativité des exploitations enquêtées, les Boliviens seraient donc installés dans des exploitations plutôt petites, avec une asymétrie Nord/Sud parallèle à celle de l'ensemble des exploitations maraîchères (cf Carte 6 p. 100).

▪ Les lieux de vente boliviens, plus petits que les autres ?

L'analyse des espaces maraîchers grossistes est trompeuse et nécessite une observation à deux échelles, celle du marché (halle et plages de stationnement) et celle des emplacements¹²⁷. On se référera de nouveau à la Carte 8 (p. 130) pour la localisation des différents marchés.

Par rapport à l'ensemble des marchés de gros, *les halles* des marchés de la collectivité bolivienne présentent une superficie intermédiaire :

- Tous les marchés sont évidemment plus petits que le Marché Central (Tableau 5 p. 155).
- Les marchés d'Escobar présentent une dimension comparable à celles des plus grands marchés de gros traditionnels (Tres de Febrero, Beccar).
- Les marchés de Pilar et Morón sont environ une fois et demi plus grands que les petits marchés de gros traditionnels (San Martín, La Matanza, Florencio Varela ou le Bonaerense, par exemple).
- Le marché de Moreno, le plus petit des marchés boliviens, présente à peu près la même taille que ces derniers.

Il faut ensuite comparer *la taille des plages de stationnement*. A part le marché de Morón, tous les marchés boliviens disposent de parkings qui viennent doubler ou tripler les dimensions totales du marché. A l'inverse, les acheteurs et vendeurs des petits marchés traditionnels se contentent des rues adjacentes pour garer leurs véhicules.

La superficie totale des marchés de gros boliviens (halle et parkings) vient alors dépasser celle des plus grands marchés de gros de la Région métropolitaine de Buenos Aires. Les marchés de gros boliviens, récemment implantés, sont aussi plus spacieux en termes de volume, car ils sont plus hauts.

Mais si l'on rentre dans la halle, le dessin est tout autre. Je n'ai pas établi de moyenne précise pour la superficie des emplacements grossistes aux mains des

¹²⁷ Je n'ai pas fait de calculs exacts de superficie pour ces espaces : je travaille avec des données relatives qui permettent de comparer les lieux de vente boliviens aux autres.

Boliviens, mais ils sont systématiquement plus petits que les emplacements tenus par d'autres commerçants.

J'appelle ici « emplacement » l'espace de vente d'*un seul* commerçant. Il faut distinguer trois cas :

- Les « emplacements libres » réservés officiellement aux producteurs et où sont surreprésentés les commerçants d'origine bolivienne, sont structurellement plus petits que les autres emplacements des marchés. L'écart est variable : il est à peine du simple au double au marché de Florencio Varela, alors que certains emplacements du Marché Central mesurent plus de dix fois la taille des emplacements libres.
- Au sein des marchés de gros traditionnels, à la Matanza, par exemple, les Boliviens disposent d'emplacements de trois à douze m² (jusqu'à quinze m² au plus), contre des emplacements de quinze à trente m² pour les Argentins (jusqu'à cinquante m²). A Beccar, de même, les emplacements boliviens présentent une vingtaine de mètres carrés et s'opposent à des emplacements de près de 40 m², établis parfois sur deux étages. La taille des emplacements boliviens oscille donc entre la moitié et un dixième de celles des autres.
- Au sein des marchés de gros boliviens, les emplacements restent en moyenne plus petits que ceux des commerçants grossistes traditionnels des autres marchés de gros. A Pilar, les emplacements mesurent par exemple entre 10 et 32 m². On retrouve ces bornes dans les autres marchés de gros boliviens, à partir de 12 m² à Morón ou Moreno, et avec des limites plus hautes à Escobar. Un fait est notable : à Pilar, la superficie moyenne des emplacements tenus par des acteurs traditionnels est inférieure à celle des emplacements tenus par un Bolivien.

Les acteurs d'origine bolivienne travaillent donc dans les marchés de gros avec des superficies de vente réduites. Cela laisse supposer qu'ils disposent aussi d'un stock de fruits et légumes plus réduit que les autres commerçants.

Les lieux de vente au détail suivent la même logique, avec quelques nuances.

Les *verdulerías* tenues par des Boliviens présentent des dimensions inférieures à celles tenues par d'autres acteurs. Il s'agit de locaux d'une vingtaine à une trentaine de m², tandis que les plus grandes *verdulerías* visitées disposaient *au moins* de cette surface. Certaines des *verdulerías* « marquées » (sous enseigne) occupaient jusqu'à soixante m².

Lorsqu'ils vendent leurs fruits et légumes au sein d'une *feria* ou d'un supermarché chinois, les Boliviens disposent d'une surface de moins de vingt m². Mais tous les commerçants des *ferias* sont dans le même cas, quelle que soit leur nationalité,

puisqu'ils sont dépendants des dimensions du « wagon » dans lequel ils vendent, et des règles d'occupation de l'espace public. Dans le cas des supermarchés chinois, les dimensions du supermarché régissent les dimensions des emplacements dédiés aux fruits et légumes. Enfin, dans la rue, les Boliviens installent toujours leur étal sur moins de deux m² et n'occupent parfois qu'un m². Ces dimensions réduites tiennent au type-même de lieu de vente et à l'interdiction de vendre dans la rue. Dans ces trois types d'espaces, il n'est pas intéressant de comparer la taille des emplacements boliviens à ceux des autres, car les lieux-mêmes contraignent leurs dimensions. On ne peut que constater que la taille de ces lieux de vente au détail est réduite, comme celle des autres espaces aux mains des Boliviens.

Au total, les Boliviens occupent presque toujours des espaces maraîchers de petites dimensions. En moyenne, ces derniers semblent au moins deux fois plus petits que ceux des acteurs qui les ont précédés et avec lesquels ils continuent de cohabiter.

b. La densification des espaces maraîchers

Les Boliviens sont aussi plus nombreux à travailler dans le secteur économique étudié. Leur visibilité croissante tient probablement à leur surinvestissement des espaces maraîchers.

▪ Un processus de morcellement des terres

Dans le premier chapitre, j'ai parlé de déconcentration des espaces productifs (cf p. 125), en constatant la multiplication des exploitations au sein de chaque « île maraîchère » depuis 1998, paradoxale par rapport à la disparition d'une partie de la superficie cultivée. Or, durant ces années-là, les seuls acteurs qui s'insèrent au niveau de la production sont les Boliviens (Figure 11 p. 205) : la multiplication du nombre d'exploitations (un tiers de plus) et la diminution de la superficie moyenne (divisée par deux) leur apparaît donc directement imputable.

La réduction d'échelle des exploitations maraîchères résulte d'un processus de morcellement des terres, selon deux mouvements.

Dans certains cas, le passage de relais entre acteurs traditionnels et acteurs boliviens s'est accompagné d'une division des terres de l'exploitation (en location), comme l'explique M. :

M. (agent du recensement, argentin, 55 ans, La Plata) – Ces Portugais des années 60 arrivèrent d'Europe et la majorité des Portugais était à l'origine des floriculteurs, ils n'étaient

pas maraîchers, ils ne faisaient pas de maraîchage. La plupart échouèrent dans leurs tentatives, ils eurent beaucoup de problèmes avec les fleurs. Ils changèrent d'activité et se spécialisèrent dans la production d'œufs, ou plutôt, de volailles mais pas la volaille pour elle-même, juste l'œuf, ils se spécialisèrent dans les serres de poules pondeuses qui pondent les œufs. Que se passa-t-il ? Quand cette communauté de Boliviens arriva, les Portugais qui étaient venus moins nombreux commencèrent à leur louer des espaces comme ça, de 12 ha, à ces Boliviens qui venaient avec toute la force de travail pour commencer. (...) Ce fut une solution pour tous ces Portugais qui avaient besoin de louer cette terre qui n'était plus rentable pour eux et ce fut une solution pour les Boliviens qui pouvaient louer à un prix modique ou moindre ou, disons, pas si cher, des terres pour travailler.^{lxiii}

Deux exemples illustrent le propos de cet agent du recensement.

- A La Plata, B. et S. sont installés sur 4 hectares qui appartiennent à un seul propriétaire d'origine italienne. Cet Italien travaillait lui-même la terre, puis en a cultivé une partie avec un métayer. Ensuite, son fils n'a pas souhaité reprendre l'activité et a préféré installer un garage automobile le long de la route. Il habite toujours au bord de l'exploitation, mais les terres ont été louées à deux producteurs d'origine bolivienne. Trois familles (dont deux familles boliviennes) vivent donc désormais sur des terres qui n'en faisaient vivre qu'une auparavant.
- A Pilar, V., qui était *mediero*, souhaitait s'installer à son compte mais le producteur ne voulait pas lui louer ses terres. Pour parlementer avec un autre propriétaire (en face), il s'est associé à deux autres Boliviens. Ils ont ensemble obtenu une location de dix hectares : le champ a été divisé en trois et chacun cultive indépendamment ses parcelles. Trois producteurs exploitent donc une superficie qui auparavant était entre les mains d'un seul producteur.

L'évolution du fonctionnement de ces exploitations rappelle la diminution du nombre de *medieros* décrite au chapitre précédent. La division des terres accompagne l'émancipation des métayers au rang de producteurs.

Dans d'autres cas, l'exploitation est restée au nom d'un seul producteur, qui emploie encore des *medieros* :

- A Pilar, en 1986, M., d'origine portugaise, « cherchait des gens » pour travailler avec lui et a accueilli plusieurs Boliviens comme *medieros*. Par la suite, le fils de ce Portugais a continué à travailler les terres à son compte en employant quatre familles de *medieros* : cinq familles vivent donc sur cette exploitation où est recensé un seul producteur.
- Les plus grands producteurs boliviens du panel (plus de dix hectares à Pilar et d'1,5 hectare à La Plata) ne travaillent pas leurs terres seuls :

- A Pilar, V. dispose de treize hectares le long de la Route 25, qu'il exploite avec deux *medieros*, cultivant respectivement trois et deux hectares en plein champ. Près du Parc industriel, L. loue treize hectares, mais partage la charge de travail avec cinq familles de *medieros*.
- A La Plata, V. dispose d'une trentaine de serres couvrant 1,5 hectares et de 1,5 hectares cultivés en plein champ. Il emploie un *mediero* qui a la responsabilité des trois quarts de la superficie en plein champ. Deux personnes vivent donc sur cette exploitation de 3 hectares.

Or, le chapitre précédent a souligné que l'arrivée des Boliviens dans les années 1980 faisait évoluer la figure du *mediero* vers de plus en plus d'indépendance. Les entretiens confirment que le financement des intrants reste partagé avec le producteur, mais que le *mediero* reste libre du choix de ses orientations productives. On peut donc parler de division « partielle » des terres.

Au final, tous les Boliviens interrogés dans les zones de production cultivent donc moins de cinq hectares par eux-mêmes, obtenus suite à la division des exploitations antérieures. Cette superficie descend même à moins de deux hectares à La Plata.

La concentration des terres maraîchères métropolitaines prend ainsi une tournure originale du fait de l'insertion et des trajectoires sociales des Boliviens. Les pressions métropolitaines ont joué sur les superficies plus que sur le nombre d'exploitants. En s'installant dans des exploitations plus petites mais plus nombreuses, ce sont les Boliviens qui viennent non seulement maintenir, mais aussi renforcer les espaces maraîchers productifs de la Région métropolitaine de Buenos Aires.

▪ Divisions, subdivisions, et agrégation des emplacements grossistes

J'ai défini plus haut un emplacement grossiste comme la portion du marché attribuée à un commerçant, mais dans le détail, les divisions des marchés sont plus complexes.

Les emplacements des marchés de gros ont des délimitations officielles, inscrites sur le plan du marché tel un plan d'occupation des sols et reportées physiquement par des traits de peinture (Planche-photo 12a ci-après) et/ou des grilles et des numéros (Planche-photo 11b et Photographie 7 plus loin). Chaque emplacement officiel est dédié à un type de produits (fruits, produits lourds, légumes des producteurs...) et accueille un commerçant, qui en est propriétaire ou locataire. Mais ces emplacements peuvent être occupés autrement : recevoir d'autres produits, héberger plusieurs commerçants ou, au contraire, être regroupés avec leurs emplacements voisins.

La superposition des plans des emplacements *officiels* des marchés et des emplacements *effectivement relevés* donne de suite un aperçu des dynamiques que provoquent les Boliviens dans les espaces maraîchers grossistes. Elles diffèrent selon que l'on se situe dans un marché de gros traditionnel (La Matanza) ou dans un marché de gros de la collectivité bolivienne (Pilar).

Le marché de La Matanza, un espace saturé

Au marché de La Matanza, il existe 81 emplacements *officiels* à l'intérieur de la halle, la vente hors de la halle étant interdite. Mais en 2006, j'ai relevé 157 emplacements *réels*, soit près du double, entre la halle, les trottoirs de la halle et les rues alentour : j'ai interrogé 157 commerçants différents déclarant « vendre au marché de La Matanza ».

Ces décalages résultent de plusieurs mouvements dans la halle et à l'extérieur (Carte 16).

Dans la halle :

- Un quart des emplacements officiels a été divisé spatialement : deux à quatre commerçants se partagent l'espace d'un emplacement officiel.
- Des emplacements ont été ajoutés dans les allées centrales et les interstices du marché (Planche-photo 11a et b).

Suivant ces mouvements, le nombre d'emplacements de la halle a augmenté de 50 % (de 81 à 120). Les emplacements officiels tendent aussi à déborder dans les allées centrales ou les trottoirs du marché. La halle apparaît donc totalement saturée, comme le soulignent à Pilar S., producteur interrogé le long de la Route 25, en s'exclamant : « *A La Matanza, on ne peut même plus marcher !* », ou encore R., producteur dans la zone de Zelaya : « *Avant là-bas il n'y avait pas autant de monde, on pouvait choisir... Tout le monde voulait être au centre, personne ne voulait aller derrière, mais maintenant c'est très plein, il n'y a pas de place.* »^{lxiv}

Hors de la halle, des emplacements participent aussi à l'activité commerciale. Ils sont situés le long de la halle, sur les trottoirs d'en face et dans les rues adjacentes et augmentent d'un tiers le nombre d'emplacements relevés. Or, ces espaces sont officiellement réservés au stationnement des commerçants ou des acheteurs : étals et véhicules cohabitent donc dans les rues adjacentes qui arrivent, comme la halle, à un point de saturation. L'augmentation du nombre de commerçants qui gravitent à La Matanza entraîne aussi une augmentation du nombre de véhicules : les rues les plus éloignées sont désormais monopolisées pour garer les camions et les camionnettes. Le marché de La Matanza s'est ainsi élargi d'une à huit *manzanas*.

La Carte 17 explicite la participation des Boliviens à ces dynamiques. Les Boliviens occupent les emplacements officiels (60 %), mais ils sont plus nombreux dans les autres types d'emplacements (de 80 % à 100 %). Les emplacements ajoutés et adjacents, soit les moins officiels et ceux qui contribuent le plus à saturer la halle, sont tous occupés par des Boliviens. Le décalage entre le plan officiel et l'occupation réelle du marché de La Matanza est bien le fruit de leur insertion dans ce marché.

Comme pour les exploitations productives, les commerçants « traditionnels » ont commencé par louer une partie de leur emplacement pour convenance financière et ont parfois cédé l'autre moitié à un deuxième commerçant pour vivre de la location. C'est au cours de ce processus de division que sont intervenus les Boliviens, comme le montrent les deux exemples suivants :

- J., par exemple, est chauffeur de taxi et a hérité de l'emplacement de son père. Le fils de J. a repris cet emplacement et continue dans la vente grossiste des produits lourds, comme son grand-père. Il cède cependant un quart de la surface de son emplacement à un producteur d'origine bolivienne, qui y vend principalement des légumes feuilles (Photographie 7).
- A., maraîcher d'origine bolivienne, produit à Pilar et vend à La Matanza. Il raconte : « Il y avait des commerçants et ils me louaient un petit bout de leur emplacement et avec ça, petit à petit j'ai commencé à connaître des gens d'un emplacement à l'autre et ensuite, je me suis installé sur un seul emplacement. »^{lxv}

A la différence de la production, les Boliviens installés sur une portion d'emplacement ne sont pas les employés du commerçant principal. Ils commercialisent directement leurs produits en leur nom. Les accords entre commerçants diffèrent : le producteur installé sur l'emplacement de J. ne paye pas sa portion, à la différence de A. qui, dès le début, a versé un loyer au commerçant qui l'hébergeait.

Les Boliviens établissent-ils des différences entre les types d'emplacements ? L'emplacement de l'escalier (Planche-photo 11a) est intéressant à étudier : alors qu'il s'agit d'un ajout sur le passage des toilettes, la commerçante et son mari le nomment « emplacement ». C'est le cas de tous les commerçants boliviens, quel que soit l'endroit où ils vendent et son caractère plus ou moins officiel.

Les Boliviens participent donc à la saturation du marché de La Matanza et à l'élargissement de ce marché. Ce processus de densification se retrouve dans d'autres marchés traditionnels, même si l'ampleur du phénomène n'y est pas aussi évidente. Cette question fit l'objet d'une discussion à Beccar, avec la présidente du marché.

E. (administratrice du marché de Beccar, argentine) – [les Boliviens] ça ne leur pose pas de problème de travailler dans un mètre carré entouré de cartons.

Julie – Ah, ici aussi c'est comme ça,...

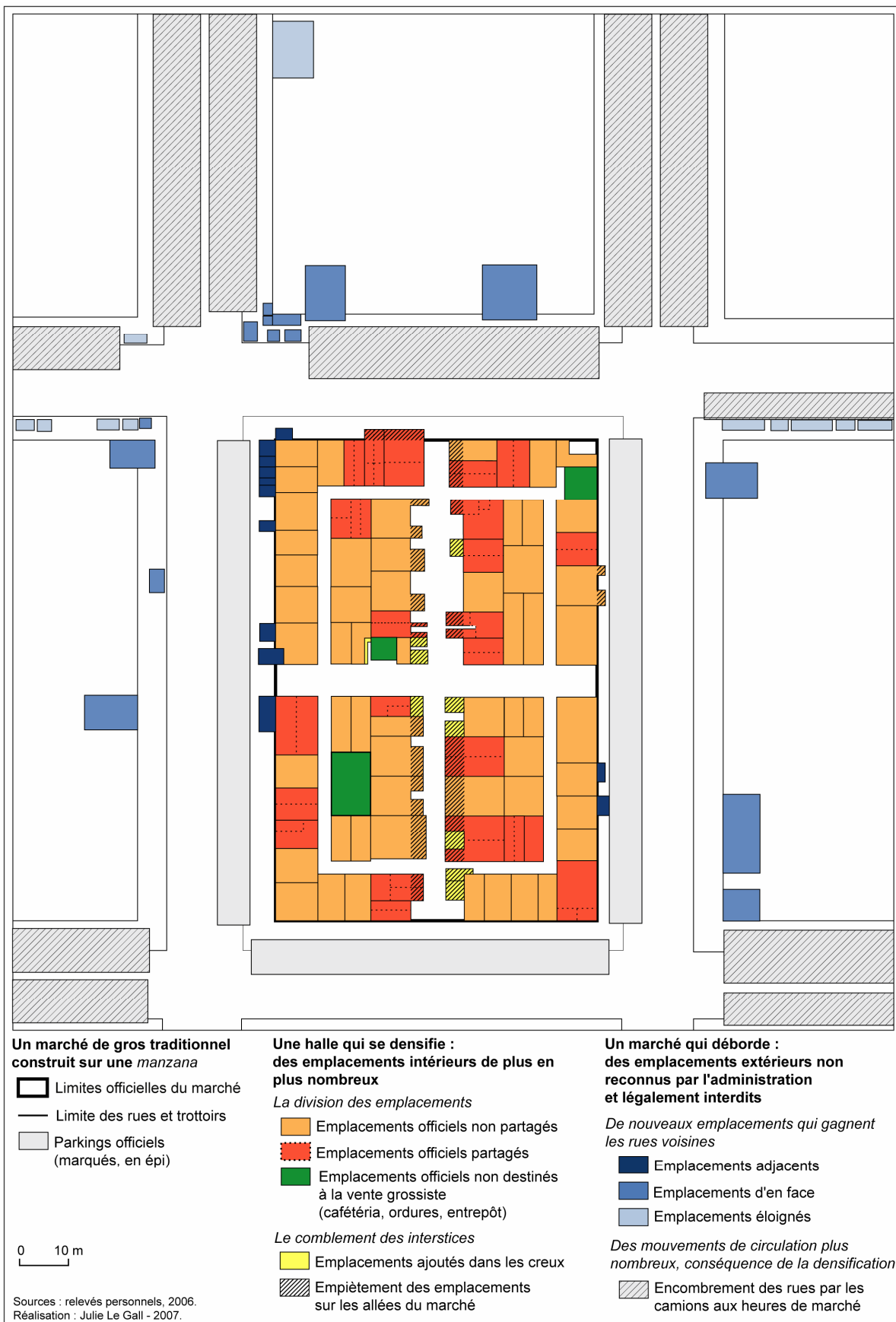
E. – Ici aussi. Ce qui se passe c'est que parfois sur un emplacement il y a deux personnes, deux commerçants, parce que ce marché est bien vu, au fond, bien placé, surveillé, rangé et propre. Il y en a plus d'un qui veut louer un emplacement, mais il n'y en a pas. Alors ils rentrent n'importe comment, par n'importe quel moyen.

J. – Mais...Chaque propriétaire d'un emplacement est libre de le diviser?

E. – Chacun est libre. On va le voir ici en bas: il y a une dame avec laquelle on a beaucoup de problèmes parce qu'elle ne respecte pas du tout les normes et elle a divisé son emplacement en deux. Une partie elle l'a donnée à un Bolivien et l'autre à un autre, séparé par une grille. Elle ne travaille pas et elle fait payer les deux. Il y a plusieurs emplacements ici.^{lxvi}

Ces propos, confirmés par l'administrateur de La Matanza, rappellent l'indépendance entre les parties communes du marché (gérées par l'administration) et les emplacements (propres à chaque commerçant) (cf p. 151). Ils montrent aussi l'état de saturation initiale des marchés et son renforcement du fait de la présence des Boliviens.

Carte 16 : La Matanza, un décalage entre emplacements officiels et emplacements réels



Carte 17 : Distribution des Boliviens et des Argentins dans la halle du Marché de La Matanza

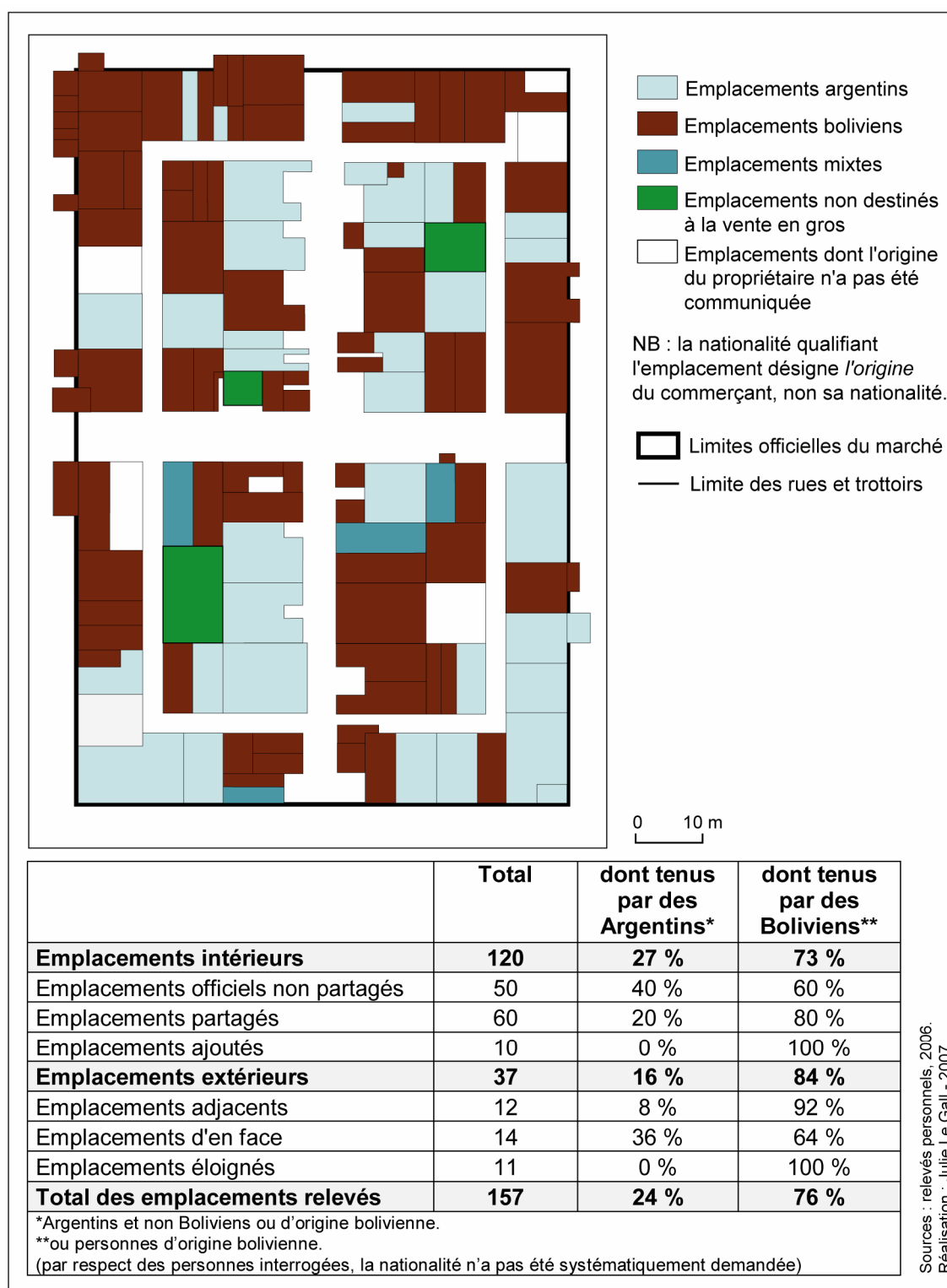


Planche-photo 11 : Au Marché de la Matanza, des emplacements qui se surimposent au plan initial



a. L'emplacement du passage des toilettes

Localisé entre un emplacement officiel et la cafétéria, cet emplacement est caractéristique d'un emplacement interstitiel. Les légumes sont rangés contre le mur à gauche. Ceux qui souhaitent se rendre aux toilettes se faufilent entre les caisses et le mur de droite, qui borde la cafétéria.



b. Un emplacement « ajouté » dans l'allée centrale du marché

On distingue derrière les caisses une marche à gauche et un pilier vert à droite qui marquent les limites de l'emplacement officiel.

Photographie 7 : Partage d'emplacement entre un argentin et un Bolivien, Marché de La Matanza



Au premier plan à droite, un sac de pommes de terre : l'emplacement est officiellement spécialisé dans les produits lourds, négociés avec différents producteurs par le commerçant principal (à gauche) et son fils. Au second plan à droite, des piles de caisses de légumes feuilles (poireaux en bas, puis épinards, puis blettes en haut) : l'emplacement est partagé avec un *quintero*, un exploitant d'origine bolivienne qui apporte un jour sur deux les productions de ses terres périurbaines. Au fond contre les caisses de blettes, on distingue les grilles marquant les limites de l'emplacement.

Le marché de Pilar, un espace qui pourrait accueillir plus de monde

L'occupation de l'espace au marché de gros de Pilar semble exactement l'inverse de celui de La Matanza : il existe 148 emplacements officiels à l'intérieur de la halle. Mais en 2008, j'ai relevé 70 emplacements réels, soit plus de deux fois moins.

A l'intérieur de la halle, plus grande que celle de La Matanza, l'occupation des emplacements émane d'un processus d'agrégation. Un commerçant peut occuper de un à quatre emplacements officiels (ces quatre emplacements sont déclarés à son nom). Et même s'il ne dispose que d'un emplacement, un commerçant peut « mordre » sur celui du voisin lorsqu'il est absent, car il n'y a pas de grilles. Ce phénomène est fréquent, car de nombreux commerçants ne viennent qu'un jour sur deux et d'autres disposent d'un emplacement mais ne viennent pas (Planche-photo 12b).

A l'extérieur de la halle, les aires de stationnements appartiennent au terrain du marché et sont suffisamment grands pour accueillir commerçants et acheteurs (Planche-photo 13a). Quelques commerçants vendent dans des baraques en bois à l'entrée du marché (Planche-photo 13b), mais ces dernières sont incluses dans le périmètre du terrain, qui est clôturé. Ainsi, ni la halle, ni le marché « ne débordent » sur l'espace public : il n'existe pas de concurrence entre l'activité commerciale et la ville¹²⁸.

A première vue, le marché de gros de Pilar est donc moins dense que celui de la Matanza. Les jours creux (mardi, jeudi, samedi), le vide paraît même frappant (Planche-photo 12a). Cependant, plusieurs commerçants, fondateurs de ce marché, considèrent qu'il pourrait devenir « comme celui de La Matanza », l'imaginant « avec des grilles » et « des loyers inatteignables ». Le plan qu'ils ont dessiné prévoit l'accueil d'un très grand nombre de commerçants et c'est en vue d'un négoce futur que certains Boliviens ont annexé plusieurs emplacements à leur nom : à moyen terme, ils envisagent de concentrer leur activité sur un emplacement et de louer les autres. Le processus de densification à Pilar pourrait donc être l'asymétrie de celui de La Matanza : il s'opèrerait non par division des emplacements officiels, mais par désagrégation d'emplacements regroupés et retour aux délimitations officielles.

De fait, ce processus a déjà été amorcé. 95 % des commerçants du marché de Pilar sont d'origine bolivienne et quand on superpose le plan des emplacements à la nationalité des commerçants, on constate que ceux qui ne sont pas d'origine bolivienne ne disposent que *d'un seul* emplacement.

¹²⁸ Le stationnement n'est, de toutes façons, pas autorisé le long de la route 25, mais ce n'est pas un argument suffisant pour expliquer le confinement du marché : comme on l'a vu à La Matanza, les commerçants ne semblent pas s'installer en fonction de ce qui est autorisé ou non.

Planche-photo 12 : La halle de Pilar, un espace à prendre



a. Le centre de la halle, un jeudi

Comme les mardis et samedis, moins d'un quart des emplacements présents sur cette photo sont occupés.



b. Des emplacements libres intercalés

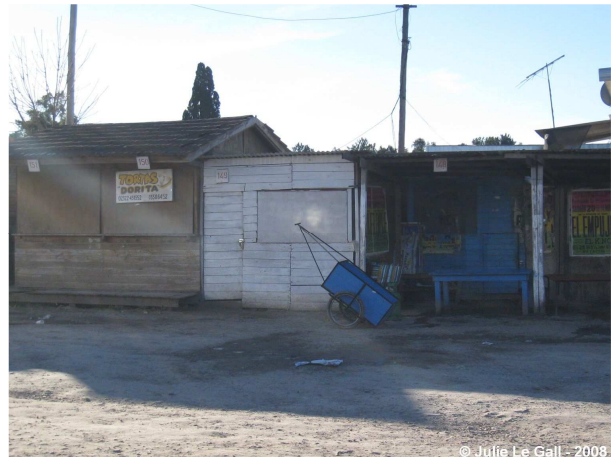
En ce mercredi matin, tous les emplacements devant être occupés le sont. Au troisième plan néanmoins, on distingue deux emplacements libres qui servent à entreposer des caisses, un vélo... Au premier plan, un grand creux : il reste de la place sur l'emplacement (double) de cette vendeuse de fruits.

Planche-photo 13 : Le Marché de Pilar : un périmètre extérieur accueillant



a. Les parkings qui longent la halle.

Ils sont suffisamment larges pour accueillir de nombreux camions et laisser le passage à ceux qui entrent et sortent.



b. Les emplacements extérieurs à la halle, à l'entrée du marché.

Ces petites baraques, qui abritent encore des commerçants, sont les restes des premières installations du marché. Alors que la halle n'était pas encore construite, les commerçants vendaient leurs produits à l'air libre ou dans des constructions de ce type.

Comme il faut être d'origine bolivienne pour être membre officiel du marché, ces autres commerçants n'ont pu s'installer qu'en louant l'emplacement d'un membre bolivien. Contrairement à la Matanza, les Boliviens disposent à Pilar d'une plus grande surface moyenne de vente.

Le cas de Pilar reste particulier parmi les marchés de gros de la collectivité bolivienne, car on retrouverait à Morón ou Moreno la densité commerciale de La Matanza. La date de création des marchés suffirait à expliquer ces différences : le marché de la collectivité à Escobar, créé en 1995, présentait une telle saturation de la halle que les autorités en ont créée une seconde en 2008. A l'inverse, le marché de José C. Paz, petit dernier de la commercialisation grossiste des fruits et légumes, apparaît encore plus grand et encore plus vide que celui de Pilar.

Ainsi, la multiplication des marchés de gros n'a conduit ni à un désengorgement des marchés de gros traditionnels, ni à une augmentation systématique des surfaces de vente. Avec les Boliviens et les marchés de gros de la collectivité bolivienne, il existe aujourd'hui encore plus de commerçants et d'emplacements grossistes en fruits et légumes et il reste même de la place pour en accueillir et en créer d'autres.

▪ Les lieux de vente au détail, une dynamique à double échelle

Les commerces de fruits et légumes ont eux aussi connu une réduction d'échelle à la faveur de deux processus.

A l'échelle de la rue, la diminution de la taille des locaux pourrait venir de la multiplication des lieux de vente au détail. En plus du doublon supermarché / commerçante de rue repéré précédemment, on constate en effet un resserrement du maillage des quartiers en commerces de fruits et légumes :

- A Once, dans un rayon de vingt mètres, on pouvait trouver trois points de vente de fruits et légumes. Un portier du quartier, qui y travaillait depuis longtemps, m'expliqua que deux ans auparavant, on comptait même deux commerces de fruits et légumes supplémentaires, séparés des autres d'une distance de vingt mètres.
- A Palermo, sur une même *cuadra* (portion de rue de 100 mètres), on trouvait déjà en 2006 deux points de vente au détail séparés par une seule maison. Malgré cela, en trois ans d'observation, deux nouvelles *verdulerías* ont fleuri à moins de soixante-quinze mètres de distance de ces points de vente.

La concurrence potentielle invite les commerçants à ouvrir un local plus petit. Or, dans chacun des cas cités, les nouveaux installés sont des commerçants d'origine bolivienne. A l'intérieur d'un même local, j'ai compté systématiquement au moins deux personnes (dont le commerçant principal) et jusqu'à cinq personnes en activité.

La diminution de la taille moyenne des points de vente viendrait aussi de leur insertion dans d'autres structures de vente, tel un supermarché chinois ou une boucherie.

Dans les supermarchés chinois, les emplacements alloués aux fruits et légumes émanent d'un processus de division de l'espace commercial : un gérant chinois fait appel à un autre commerçant pour qu'il vende ses fruits et légumes et lui laisse une portion évidemment limitée de son local. Dans les cas observés, 60 % des vendeurs sont d'origine bolivienne et travaillent seuls ou à deux.

De même, l'installation des Boliviens auprès d'un boucher ou poissonnier vient de la cession d'une partie du local pour qu'y soient vendus des fruits et légumes. Ce sont les seuls acteurs à travailler dans ce type de local partagé.

Dans les deux cas, ce partage du local rappelle les dynamiques observées au Marché de La Matanza. La localisation de ces établissements de vente au détail dans le tissu urbain très serré de la ville-centre pourrait suffire à les expliquer.

La multiplication et la diversification des points de vente au détail provoquent une densification du tissu commercial de proximité des deux quartiers étudiés. Chacun de ces points de vente est lui-même plus dense, car il accueille souvent plusieurs commerçants, dédiés à des produits différents ou dédiés aux seuls fruits et légumes. Les Boliviens, en créant leurs points de vente et en acceptant plus que d'autres acteurs de partager un espace commercial, sont des acteurs fondamentaux de ces processus.

Ainsi, les Boliviens semblent provoquer à la fois la multiplication des espaces maraîchers grossistes *et* la densification de chacun de ces espaces. Ces dynamiques étonnent : alors que le cours de l'histoire maraîchère laissait prévoir une concentration des systèmes productifs et commerciaux, l'activité maraîchère a vu augmenter le nombre de ses espaces *et* de ses bénéficiaires. Dans quelle mesure s'agit-il d'une transformation portée par les Boliviens ?

c. Réponses structurelles ou innovations ?

Et si la taille réduite des exploitations, des emplacements commerciaux grossistes et détaillants, n'avait rien à voir avec la présence des nouveaux acteurs ?

Au niveau des zones maraîchères, les pressions immobilières en troisième couronne au Nord ou à l'Ouest et l'orientation intensive des exploitations au Sud, suffiraient à justifier l'existence d'exploitations plus réduites. Dans les espaces

marâchers grossistes, on pourrait se référer de nouveau aux photographies anciennes de l'Abasto (Planche-photo 2 p. 134) : la halle et les rues alentour arrivaient à un point de saturation plus problématique qu'au marché de La Matanza et les emplacements ne devaient pas être tellement plus grands. Lors d'un entretien à La Matanza, une vendeuse ambulante de cosmétiques m'expliqua aussi que le marché de Moreno avait été créé en 2003, « *parce que tous les commerçants qui vendaient sur les trottoirs avaient été expulsés de La Matanza* ». Le parallèle est évident entre l'engorgement des rues de la capitale au début des années 1980 et celui des rues de la première couronne au début des années 2000. Enfin, pour les espaces marâchers détaillants, le coût exorbitant des loyers dans la capitale pourrait expliquer le développement de petits locaux commerciaux.

Dans chacun de ces cas, la réduction des espaces marâchers pourrait constituer une réponse à des problèmes structurels : il n'est pas nécessaire de faire intervenir les nouveaux acteurs.

Mais ces explications apparaissent insuffisantes. Sur le plan temporel, on peut déjà remarquer que l'origine de ces processus coïncide avec l'arrivée des Boliviens (avec leur accession au rang de producteurs, avec leur insertion prononcée dans les marchés de gros, avec leur prise en charge des points de vente). La Présidente du Marché de Beccar explique ainsi : « *[La division des emplacements a commencé] peu à peu... mmmh... Il y a dix ans il n'y en avait pas, ça a commencé maintenant.* »^{lxvii}

Surtout, plusieurs indices piochés dans les nœuds des réseaux d'approvisionnement m'amènent à dire que les Boliviens, lorsqu'ils s'installent dans l'activité marâchère, font délibérément le choix de très petits espaces.

- Le premier chapitre a montré que toutes les terres n'étaient pas soumises aux mêmes pressions immobilières. Les exploitations du Nord de la quatrième couronne présentent même des dimensions réduites, alors qu'il s'agit de terres agricoles extensives reconverties : les Boliviens auraient pu y louer des superficies moyennes pour y produire des légumes. Et pourtant, à Campana, les trois Boliviens interrogés ont tous loué moins de cinq hectares. De même, près du Parc industriel de Pilar, L. raconte qu'il loue 13 hectares à un propriétaire qui en a plus de 80 à disposition : il pourrait lui en louer davantage. A La Plata, trois Boliviens sont installés comme producteurs sur une exploitation de moins de 2,5 hectares : un seul producteur aurait pu travailler une telle superficie. Et à Pilar, R., qui loue 10 hectares et les travaille avec quatre familles affirme : « *Il manque des gens pour bien travailler, 4 familles pour 10 ha c'est bien, c'est la normale* »^{lxviii}, comme s'il avait souhaité installer une ou deux familles supplémentaires.
- De même, lorsqu'ils ont créé leurs propres marchés, à Escobar ou Pilar, par exemple, la taille des halles permettait de créer des emplacements d'une

trentaine de mètres carrés, suivant le modèle des marchés traditionnels ou du Marché Central. Mais dans tous les marchés qu'ils ont créés, quelle que soit la dimension de la halle, le maillage des emplacements est d'emblée plus serré que celui des anciens marchés de gros. Il suit le modèle des emplacements libres plus que des emplacements « normaux ».

- Enfin, du fait de l'abandon de nombreux commerces de proximité, les Boliviens auraient pu trouver des locaux vides de dimensions moyennes pour installer leurs *verdulerías*.

De même que la création des marchés de gros boliviens répondait à une demande de nouveaux débouchés, cette inclinaison vers des espaces maraîchers réduits semble autoriser les nouveaux acteurs à être plus nombreux à bénéficier des ressources maraîchères.

Ce processus s'inscrit dans la durée et se poursuit. Les espaces maraîchers observés ne sont pas *densifiés*, mais *en cours de densification* : mes allers-retours entre Paris et Buenos Aires me permettaient d'appréhender des changements infimes mais néanmoins significatifs.

Dans la commercialisation, un commerçant argentin de La Matanza, locataire d'un emplacement officiel en 2006, avait par exemple sous-loué la moitié de son emplacement à un Bolivien en 2007. Au même endroit, les emplacements s'étaient multipliés dans les rues autour du marché entre 2006 et 2008. A Palermo, deux nouvelles *verdulerías* sont venues s'installer entre 2007 et 2008, à moins de cent mètres de deux autres en place depuis plus de dix ans. Dans la production, le morcellement des terres se perpétue lorsque les Boliviens achètent des terres à des propriétaires de superficies moyennes (plus de dix hectares) : Y. est devenu propriétaire de cinq hectares à Pilar ; V., à La Plata, souhaiterait acheter une parcelle, « même d'un tout petit hectare, pour commencer ».

La multiplication des personnes accédant aux espaces maraîchers ne semble pas achevée.

Cette propension à tout diviser et à travailler sur des espaces parfois minuscules est contraire à la tendance des autres acteurs de l'activité maraîchère, puisque les producteurs entrepreneurs persistent dans l'agrandissement et dans l'intensification de leurs exploitations [Benencia, 1997a] et que les commerçants entrepreneurs consolident et agrandissent leurs emplacements quand ils le peuvent. En ce sens, les Boliviens impulseraient une dynamique spatiale innovante dans l'activité maraîchère.

Mais les récits de vie des Portugais, Italiens et Japonais invitent à nuancer ce point de vue. Quand ils relataient les premiers pas de leurs parents à Buenos Aires, il n'était question ni de grandes exploitations ni d'emplacements officiels sur les marchés. Les personnes interrogées parlaient de locations de moins de cinq hectares¹²⁹^{lxix}, de livraison au bord du marché de gros, de vente à pied de porte en porte et, pour les plus aisés, de vente ambulante à l'aide d'une charrette à cheval afin de sortir du quartier. Ces situations, qui rappellent par certains aspects la situation actuelle des Boliviens, caractérisaient l'activité maraîchère jusqu'aux années 1970.

Il serait donc abusif de parler « d'innovations » pour les processus de densification que provoquent les Boliviens, même s'ils semblent nouveaux aujourd'hui et qu'ils persistent dans le temps. Sur une échelle de temps longue, les transformations impulsées par les Boliviens s'apparentent moins à une rupture qu'à un retour à des dynamiques passées. Dès lors, il me semble plus juste, pour prendre en considération le contexte changeant des trente dernières années et les réactions originales que proposent les Boliviens, de parler à ce sujet de dynamiques socio-spatiales « paradoxales ».

Il faudra, par la suite, expliquer ce qui guide la propension des Boliviens vers des espaces plus réduits et plus nombreux. A ce niveau, on peut poursuivre l'observation des transformations apportées par les Boliviens en constatant que la densification des espaces maraîchers est renforcée par de nouvelles temporalités.

2.2 Un autre rythme : de nouvelles temporalités

Les Boliviens proposent une gestion particulière du temps dédié à l'activité maraîchère. Nestor T., l'un des techniciens agricoles, me fit remarquer lors d'une de nos premières sorties :

N. – Lundi, quelques producteurs sont partis en vacances. Ils sont là, ils s'en vont, ils ont leurs activités... Ils travaillent 12-14 heures de suite. Il faut être prudent avec les horaires, parce que parfois tu arrives et ils sont en train de dormir. Le lundi c'est plus tranquille. Ensuite mercredi et vendredi c'est : « comment vous allez faire avec le marché? », « quels légumes vous prenez ? »...^{lxx}

Comment cette vie apparemment dédiée au travail transforme-t-elle les temporalités des espaces maraîchers de Buenos Aires ?

¹²⁹ Ainsi, J. P., producteur d'origine portugaise à La Plata, remarque : « Aujourd'hui tu prends un hectare de terre et tu la laboures en un jour. Il y a des tracteurs pour ça. Mais avant on la labourait avec les chevaux. Qui plantait cent hectares ? Personne. On en plantait cinq de tomates, cinq de poivrons. Il y avait quelques grandes exploitations mais très peu. » Puis il précise qu'une grande exploitation comptait une vingtaine d'hectares et une petite exploitation, de deux à trois hectares.

a. Un agenda bolivien : une vie dédiée au travail

Pour travailler la question des temporalités, on peut tout simplement observer l'agenda des Boliviens au sein de l'activité maraîchère sur une journée, une semaine, une année. Comment s'organise la vie professionnelle des Boliviens ?

La mise en réseau des différents espaces fait que les horaires des uns influencent ceux des autres : en ce sens, le Tableau 11, qui reprend les horaires des principaux marchés de gros, est indispensable à la compréhension des temporalités de l'activité maraîchère.

Tableau 11 : Plages horaires de vente dans quelques marchés de gros (voir aussi Carte 8)

	Marché	Plage horaire	Jours de pleine activité
Zones Nord et Ouest	Escobar (B)	Nuit	Lu-mer-vend
	Pilar (B)	Matin	Lu-mer-vend
	José C. Paz (B)	Matin	Lu-mer-vend
	Moreno (B)	Après-midi	Lu-mer-vend
	Morón (B)	Après-midi	Lu-mer-vend
	Beccar	Nuit	Lu-mer-vend
	Tres de Febrero	Nuit et matin	Lu-mer-vend
	San Martín	Nuit	Mar-jeu-sam
	Matanza	Nuit	Mar-jeu-sam
	MCBA	Matin-journée	Lu-mer-vend
Zone Sud	Avellaneda	Nuit	Mar-jeu-sam
	Quilmes	Nuit	Mar-jeu-sam
	Bonaerense	Matin	Mar-jeu-sam
	Florencio Varela	Matin	Mar-jeu-sam
<p>NB : (B) : marché créé par la collectivité bolivienne.</p> <p>Nuit : la vente commence entre minuit et 4h et s'achève vers 10h (le déchargement a lieu à partir de 20h-22h, selon les marchés). Le « lundi nuit » correspond donc à la nuit du dimanche au lundi.</p> <p>Matin : la vente commence entre 6h et 8h et s'achève vers 16h (le déchargement a lieu à partir de minuit).</p> <p>Après-midi : la vente commence vers 16h et s'achève vers 22h (le déchargement a lieu en fin de matinée, au début de l'après-midi).</p>			

Sources : entretiens, 2006-2008. Réalisation : Julie Le Gall -2010

▪ Des journées « *de sol a sol* »¹³⁰

Les journées des Boliviens varient suivant les espaces maraîchers dans lesquels ils opèrent et d'un type d'espace maraîcher à un autre.

Sur l'exploitation, deux cas de figure se présentent.

¹³⁰ « Du lever du soleil au coucher du soleil ».

- Si l’exploitant travaille uniquement sur son exploitation : il mène des journées longues, de douze à quatorze heures, au moins. A Pilar, Zelaya, la mère de R. déclare ainsi être debout aux champs dès 4 heures le matin. Et un commerçant de Pilar explicite : « *Les exploitants ont l’habitude de cueillir à 5h, 4h, parfois aux premiers rayons du soleil* »^{lxxi}
- Si l’exploitant apporte, en plus, sa marchandise au marché de gros, son temps de travail s’organise entre l’exploitation et le marché.
 - A La Matanza, une commerçante d’une trentaine d’années raconte son organisation : « Le matin, à 10h, on s’en va [du marché] parce qu’il faut laisser les caisses vides [consignées] et choisir la marchandise dans les exploitations. Ensuite il y a le déjeuner et la sieste, de 3h à 7h. A 7h on charge la marchandise dans les exploitations et à 1h du matin on est de retour [au marché]. »^{lxxii}
 - Depuis son exploitation de Pilar, Zelaya, un producteur déclare : « On se lève à cette heure-ci ou tôt, moi je sors le soir, j’arrive au marché après deux heures de voyage. J’y suis à minuit-1h. Jusqu’à 7, 8, 9 heures. On part charger les camions, à 10h on est en haut du camion, et on charge...Je suis là à midi. »^{lxxiii}
- Les horaires diffèrent en fonction des horaires du marché où les légumes sont envoyés (Tableau 11). Le temps de transport s’ajoute aux horaires de travail. Il s’étale de 40 minutes (habitat dans le *partido* où se trouve le marché), à 6-7 heures (habitat et exploitation à Mar del Plata).

Quelle que soit la configuration, l’exploitant bolivien est donc amené à vivre presque deux journées de travail en une.

Comme chaque marché de gros a ses horaires (Tableau 11), il est difficile d’établir des constantes chez les commerçants grossistes. Néanmoins, les Boliviens se distinguent par leurs horaires.

- Les marchés de gros de la collectivité bolivienne fonctionnent à contre-courant des marchés de gros traditionnels : les premiers ouvrent en journée (matin ou après-midi) tandis que les seconds travaillent la nuit. Escobar est le seul marché de la collectivité bolivienne à ouvrir la nuit : « *A Escobar c’est de nuit, c’est difficile. On partait à 5h de l’après-midi, à 7h on était à Escobar, à 20h30 on allait acheter à pied, à 23h les véhicules entrent pour charge, ça ferme le lendemain à 9h du matin* »^{lxxiv}, confie un commerçant. Ces horaires restent décalés par rapport aux marchés de gros traditionnels qui n’ouvrent leurs portes aux commerçants qu’à partir de minuit et demi et plus.

- Dans les marchés de gros traditionnels, les Boliviens n'arrivent pas aux mêmes horaires que les Argentins. Par exemple, à La Matanza, ils sont tous déjà installés à minuit et demi, alors que certains Argentins n'arrivent sur leur emplacement qu'à partir de 3h. Les consignataires arrivent tôt, au moment du déchargement vers 22h, mais rentrent chez eux pour ne revenir vendre qu'à 3 ou 4 heures.
- Les commerçants spécialisés dans les fruits se rendent généralement au Marché Central, ouvert le jour à partir de 6h. Les commerçants choisissent leur moment de la journée en fonction des horaires du marché de gros où ils sont installés, le matin tôt pour un marché le matin, la journée si le marché a lieu l'après-midi ou la nuit. Depuis Pilar, les commerçants se lèvent à 3 ou 4 heures le matin, arrivent au Central pour l'ouverture, reviennent au marché pour 7 heures, puis rentrent chez eux vers 18h30.

Les Boliviens proposent donc de nouvelles plages horaires de vente en gros, et allongent les plages horaires déjà établies.

Enfin, les horaires des lieux de vente au détail sont assez variables.

La vente s'étale environ de 9h à 20h, mais dans les *verdulerías* boliviennes, elle commence souvent vers 8h et s'étend jusqu'à 21h en hiver et 22h-22h30 en été. Une fois fermé le magasin ou à l'heure de la sieste, les Boliviens nettoient le local et les légumes¹³¹. Les horaires d'ouverture des supermarchés chinois sont calqués sur ces larges plages de travail, tandis que les commerçants de rue s'installent dans la matinée et remballent un peu plus tôt que la fermeture des supermarchés, notamment lorsque la nuit tombe tôt, en hiver.

Dans tous les cas, il faut ajouter à ces horaires le temps d'achat au marché de gros. Il a lieu la nuit précédente ou tôt le matin selon le lieu d'approvisionnement. Les Argentins rencontrés à Once ou à Palermo ne se fournissent que dans un seul marché de gros, généralement au Marché Central. Si le commerçant a des employés, il peut partir tard le matin et faire ses achats la journée. De leur côté, les commerçants boliviens rencontrés vont fréquemment s'approvisionner dans *deux* marchés de gros : B., à Once, commerçante dans un supermarché chinois, part à 3h du matin à La Matanza, puis passe au Marché Central, avant de rentrer pour 8h dans son magasin.

Là encore, les Boliviens allongent la durée de leur temps quotidien dédié au travail, ce qui fait dire à l'employée des toilettes du Marché Central : « *Elles travaillent 22h. Si la journée a 24h, elles travaillent 24h.* »^{lxxv}

¹³¹ « Nettoyer les légumes » (*lavar la verdura*) : opération qui consiste à asperger d'eau les légumes feuilles, et à enlever les feuilles abîmées des salades, épinards, choux, blettes...

▪ Des semaines « de lunes a lunes »¹³²

L'accumulation des journées bien remplies entraîne une surcharge de l'emploi du temps hebdomadaire des Boliviens et modifie l'organisation des espaces maraîchers.

Les jours de marché régissent la semaine de tous les acteurs de l'activité maraîchère. Les marchés de gros se divisent en journées de « forte activité » et journées de « faible activité » (*días fuertes* et *días bajos*). Les jours dits « de forte activité », les emplacements sont approvisionnés en marchandise fraîche. Par conséquent, les commerçants grossistes et détaillants allongent leur journée pour préparer leur emplacement ou leur boutique à recevoir la nouvelle marchandise. De même, les *quinteros* travaillent plus la veille de ces jours-là (ou l'après-midi si le marché a lieu de nuit) afin de préparer la marchandise pour la vente en gros.

Les temporalités évoluent aussi au sein de chaque marché de gros. A Pilar, les jours de faible activité se remarquent de prime abord car de très nombreux emplacements restent vides (Planche-photo 12a). Mais au Marché de La Matanza, de même que certains emplacements sont divisés dans l'espace, ils peuvent être aussi divisés dans le temps : un commerçant dispose de l'emplacement les lundis, mercredis et vendredis, et un autre les mardis, jeudis, samedis. Comme chaque commerçant travaille dès qu'il est installé (minuit), avec la marchandise la plus fraîche, les emplacements finissent par s'animer pleinement tous les jours de la semaine, avec des effets d'entraînement sur la présence de commerçants détaillants. Aussi, plutôt que de parler de jours de « faible » et de « forte » activité, il convient désormais de parler de jours de « forte » et de « très forte » activité. Seul l'œil aiguisé des commerçants permet de s'apercevoir des différences de rythme. Or, dans les entretiens réalisés à La Matanza, tous les commerçants qui viennent un jour sur deux au marché sont d'origine bolivienne. En croisant les partages spatio-temporels, on remarque qu'un emplacement officiel du Marché de La Matanza accueille parfois jusqu'à huit commerçants différents ! C'est donc par leur investissement dans l'espace *et* dans le temps du Marché de La Matanza que les Boliviens participent à sa densification.

Enfin, l'organisation de la semaine change en fonction des produits vendus. A Pilar ou à La Matanza, les commerçants présents tous les jours vendent des fruits ou des produits lourds ; les Boliviens présents un jour sur deux vendent soit des légumes prédécoupés, soit des légumes feuilles. Un exploitant maraîcher faisait aussi remarquer que la fraise influençait son emploi du temps : en pleine saison, il devait livrer chaque jour pour des questions de fraîcheur, au lieu de ne se rendre au marché de gros qu'un jour sur deux. L., producteur à Pilar, précise à ce sujet : « *Au moment des fraises, c'est le fruit qui t'oblige. Ce n'est pas nous qui nous obligeons ! La fraise c'est un*

¹³² « Du lundi au lundi »

autre rythme. Elle se vend le mardi et le jeudi parce que [les commerçants] en amènent au Marché Central. »^{lxxvi}

Les espaces productifs et détaillants vivent au même rythme que les espaces grossistes, sans que l'on puisse dire lesquels influencent les autres.

Sur les exploitations, le seul moment de repos est le samedi après-midi, car aucun marché ne fonctionne le samedi soir. Dès le dimanche, les producteurs préparent de nouveau leurs légumes pour les marchés auxquels ils livrent. En pleine saison productive (d'octobre à mars), ils sont même amenés à travailler le samedi, sans repos du lundi au lundi.

Concernant les lieux de vente au détail, le processus de libéralisation des années 1990 a participé à la flexibilisation des horaires : les supermarchés sont par exemple ouverts le dimanche¹³³. Ouverts dans les années 2000, les supermarchés chinois sont eux aussi caractérisés par leurs larges horaires d'ouverture, quel que soit le jour de la semaine. Face à cela, les primeurs, en tant que petits commerces de détail de proximité, pourraient présenter une autre dynamique et fermer, comme les autres commerces alimentaires (boucheries, boulangeries...), le dimanche après-midi¹³⁴.

Or, si les commerces de fruits et légumes argentins respectent effectivement ce semi-repos dominical, rares sont les *verdulerías* boliviennes fermées le dimanche après-midi. Tout juste leurs gérants ne servent-ils pas entre 13h et 17h, pour se garder un temps de sieste plus long que de coutume¹³⁵. De même, dans un supermarché chinois du quartier de Once, une Bolivienne venait environ un dimanche sur deux, parce qu'elle estimait que la vente était meilleure quand elle était là, mais les autres dimanches, elle envoyait toujours sa fille aînée pour la remplacer. Seuls les vendeurs de rue paraissent se reposer un jour de la semaine : aucun d'entre eux n'était présent le dimanche à côté des supermarchés ouverts de la Capitale Fédérale¹³⁶.

¹³³ En particulier, les supermarchés installés dans les grands centres commerciaux, où la population se rend en famille le dimanche après-midi [Capron, 1997].

¹³⁴ Les commerces de proximité non alimentaires ferment, quant à eux, le dimanche.

¹³⁵ Je me rappelle ainsi que l'on souhaitait organiser une sortie hors de Buenos Aires avec une tenancière de *verdulería* devenue assez proche : très vite, mon amie se rendit compte qu'elle serait obligée de fermer *exceptionnellement* le magasin le dimanche après-midi ; mais elle s'arrangea pour ne fermer le magasin qu'entre 13h30 et 17h30 et alors que nous étions sur les bords du Tigre, en promenade, elle nous fit nous presser pour rentrer à temps à Buenos Aires.

¹³⁶ Pour comprendre cela, on peut rappeler la différence entre les simples supermarchés de la ville-centre et les centres commerciaux de certains quartiers centraux et de la périphérie de Buenos Aires. Le dimanche, la sortie familiale de certains Argentins est focalisée sur le centre commercial pour les magasins qui y sont présents (vêtements, restaurants...) davantage que pour remplir le caddie hebdomadaire. La partie « supermarché » de ces centres commerciaux n'est peut-être pas ce qui attire le

▪ Une année chargée

Enfin, l'emploi du temps annuel des Boliviens apparaît également plus chargé que les autres acteurs de l'activité maraîchère.

Tout d'abord, la quantité de travail varie évidemment suivant les saisons, puisque l'on est face à des produits agricoles. Un commerçant de La Matanza remarque :

Commerçant (origine bolivienne, 35 ans, La Matanza) – Regarde, il est 5h15 et il n'y a personne. Le marché est éteint. On ne vend rien. Il faut aussi savoir partir parce que sinon...Mais tu peux gagner autant en une semaine qu'en 2-3 mois...Une semaine tu peux avoir beaucoup de travail et la suivante non. La pire saison c'est l'hiver. On investit en été. On a faim tout l'hiver, on ne vend aucune salade, en hiver on vend plutôt des pommes de terre, des oignons...Les gens disent « ils gagnent bien eux, ils gagnent bien », mais en hiver ça équilibre l'été, on ne vend rien. Et c'est pareil pour tous les exploitants. ^{lxxvii}

Très logiquement, les producteurs travaillent plus en été. Les légumes et fruits produits sont plus variés et plus frais, ce qui a des répercussions sur la consommation et sur l'activité commerciale. De ce point de vue, les Boliviens ne vivent probablement pas différemment des autres producteurs, car cela dépend du rythme des saisons.

En revanche, ils se distinguent au niveau de la quantité de travail produite annuellement. Non seulement ils ne prennent qu'un repos limité chaque jour et chaque semaine, mais ils ne s'autorisent pas de pauses dans l'année. Les producteurs prennent parfois une semaine ou deux de vacances en hiver (juillet-août), au moment où la production est la moins importante ; les commerçants, quand ils partent, choisissent une ou deux semaines en été (janvier-février), en se calant sur les vacances des Argentins, quand la consommation est la plus basse. Toutefois, les vacances ne sont partagées ni par tous les acteurs rencontrés, ni par tous les membres de la famille et le départ relève plutôt d'une situation exceptionnelle. Certains confient qu'ils partent tous les ans –dans l'activité commerciale plus que dans l'activité productive- mais souvent, seul le chef de famille ou le couple part, après avoir confié les enfants à quelqu'un d'autre de la famille.

Ces agendas quotidien, hebdomadaire et annuel qui allongent le temps dédié à l'activité maraîchère sont partagés par l'ensemble des Boliviens interrogés. Cette situation est-elle si différente de celle des autres acteurs de cette activité ?

plus. En ce sens, travailler le dimanche pour les commerçants de rue, devant un « simple » supermarché, n'apparaît sans doute pas comme une opération financière rentable.

b. « Una vida sacrificada¹³⁷ » : l'apanage des seuls Boliviens ?

Tous les acteurs de l'activité maraîchère, anciens ou nouveaux, et quels que soient leur âge et leur sexe, s'accordent sur la difficulté du travail à accomplir. Le terme de « sacrifice » revient sur toutes les lèvres et les difficultés du travail maraîcher s'éclairent systématiquement à la lumière des horaires et de l'organisation du temps de travail. Ainsi l'expriment les témoignages suivants :

Au Marché de Beccar

E. (administratrice, argentine, Marché de Beccar) – C'est un travail de sacrifices...

T. (responsable de l'hygiène des marchés, argentin, Marché de Beccar) – C'est la nuit...

E. – C'est un travail de sacrifices parce que tu travailles à l'inverse du monde. Quand tout le monde dort, toi tu es en train de travailler, de vendre, décharger, vendre les légumes et quand tout le monde part travailler, alors toi tu rentres dormir.

Au Marché de Pilar

Fille de F. (16 ans, origine bolivienne) – Quand j'accompagne mon père au Marché Central, on part à 4h et on y est à 7h et c'est dur, mes yeux se ferment, mais mon père jamais, lui, il est habitué, ça se voit.

Commerçante (origine bolivienne, 29 ans) – Avant on vendait mieux, Maintenant ça baisse. C'est trop de travail et ça ne récompense pas le sacrifice que tu dois faire. Tu dois travailler de nuit, comme tu peux, t'occuper de tes enfants avec un œil fermé et l'autre ouvert.

Au Marché de La Matanza

Commerçant (42 ans, origine bolivienne) – C'est une vie de sacrifices. Dans les champs le travail est très dur. Ça fatigue beaucoup.

Commerçant producteur (38 ans, origine bolivienne) – J'ai travaillé toute la journée dans les champs, jusqu'à 10h et je suis venu ici. C'est un sacrifice de 10h. Peut-être qu'en Europe on a pas besoin de tant d'heures pour pouvoir vivre.

Producteurs

Producteur (origine bolivienne, 49 ans, Pilar) – Il fait très froid dans l'exploitation, il faut couper les laitues, il fait très froid, quand il pleut, avec le froid, la pluie...

Producteur (origine bolivienne, 43 ans, Pilar) – Ce travail est un travail très dur, personne ne veut mourir dans les champs.^{lxxviii}

Les personnes interrogées mettent particulièrement en relief l'absence de pause, tout en rappelant qu'il s'agit de difficultés *intrinsèques* aux travaux agricoles et à la vente des fruits et légumes. Au tournant des années 1980, ces problèmes étaient même à l'origine de l'abandon des acteurs traditionnels (comme la famille M. à Escobar) et de leurs enfants : les parents les incitaient à sortir de l'activité maraîchère. En ce sens, le Portugais J. P. expliquait qu'il avait mis en garde son fils lorsque ce dernier avait pris la décision de reprendre l'exploitation :

J. P. (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) – Alors, il l'a dit d'abord à ma femme: qu'il n'irait pas plus longtemps à l'école parce que "Papa a besoin de moi". Moi je lui ai dit « Non, toi tu dois terminer au moins le secondaire. » et lui il me dit « Je vais rester avec

¹³⁷ « Le sacrifice de toute une vie. »

toi dans l'exploitation ». Je lui ai dit « Ecoute Ariel, c'est difficile à l'exploitation. Parce que là-bas tu dois y être les samedis, les dimanches, tous les jours. Tu vas voir que les gamins, les camarades, un dimanche ils vont aller jouer au football et toi tu ne vas pas pouvoir y aller, ou ils vont sortir un samedi après-midi et toi tu ne vas pas pouvoir y aller, tu vois que ce n'est pas si facile. » Il est resté ici. Il avait la possibilité de continuer à étudier mais il n'a pas voulu.^{lxxxix}

Néanmoins, le sacrifice des Boliviens apparaît supérieur encore à celui qu'effectuaient leurs prédécesseurs :

- Les Argentins le soulignent à de nombreuses reprises, comme la présidente du Marché de Beccar ou le couple de la famille M. à Escobar :

E. (administratrice, argentine, Marché de Beccar) – Ils travaillent tous, il n'y a pas de grossesse ou d'accouchements récemment arrivés qui les empêchent d'accomplir leur travail.

A. (ex-productrice, argentine mariée à un Portugais, 55 ans, Escobar) – Il y a 20 ans c'était un autre type d'agriculteur. Il y avait l'Italien, le Japonais, le Portugais. Maintenant c'est une autre façon de travailler. Maintenant c'est le Bolivien. Ceux-là ne respectent pas les jours fériés, ils travaillent tout le temps, c'est pour ça qu'on était mieux avant.¹³⁸ Le samedi, le dimanche on se repose, on ne tient pas. Pas autant...Eux, ils travaillent tout le temps, jour et nuit.

C. (ex-producteur, origine portugaise, 58 ans, Escobar)– On les voit qui reviennent du marché le matin, [le voisin] rentre, se lave et repart déjà pour aller à La Plata, Mar del Plata, pour acheter d'autres légumes. Il revient le soir chez lui avec le camion plein, il entre, mange un sandwich et repart pour aller au marché. Et tous les jours c'est pareil, sauf le samedi qui est le jour où ils se reposent.

A. – Eux ils ne sont jamais avec les enfants, ils sont toujours dehors, ils ne passent pas de temps à la maison. Les enfants se débrouillent tout seuls. Nous, si, on avait le temps pour ça.

^{lxxx}

- Les Boliviens le remarquent en comparant leur travail à celui des Argentins :

L. (producteur, origine bolivienne, 43 ans, Pilar) – On est au marché ici jusqu'à très tard, ensuite on arrête l'activité...C'est ça la campagne. Par ici j'ai entendu dire l'autre fois qu'en Argentine c'est un autre type de travail. Le type travaille 8 heures...Ici on travaille 12-14 heures... Et au moment de la récolte 15-18 heures! Pour chaque personne ! Il ne s'agit pas de réduire les gens en esclavage. Les Argentins ont des journaliers pour charger par exemple. Ça permet de faire autre chose, se reposer un peu. Il y a des journalistes qui disent que si, on fait de l'esclavage. Pareil avec les enfants, que c'est du travail infantile... Mais ça vient de la campagne !

¹³⁸ On peut interpréter cet entretien de deux façons différentes : les acteurs traditionnels « étaient mieux avant », soit car l'activité intense des Boliviens les oblige à travailler de la même façon pour résister, soit car ils considèrent que leur vie était plus tranquille que celle des Boliviens. Les deux explications sont plausibles. La première rappelle que les nouvelles temporalités provoquent une concurrence considérée comme déloyale ; la seconde indique que les Boliviens mènent une vie encore plus sacrifiée que leurs prédécesseurs.

V. (producteur, 43 ans, La Plata) – Je ne sais pas ce qui se passe... Les gens ne travaillent pas. Nous des fois dès 4h on est en train de travailler, et depuis qu'on est tout petits on est ici, on est habitués.^{lxxxix}

D'après ces entretiens, les Boliviens considèrent que leur capacité de travail est supérieure à celle des Argentins et s'étonnent des remarques qu'on peut leur faire à ce sujet. De même, ils reconnaissent que leur vie est entièrement dédiée au travail, mais ne semblent pas le déplorer, comme si la valeur travail était autre. Ceci est particulièrement perceptible chez les migrants de la première génération, qui ont aujourd'hui entre cinquante et soixante ans, telle la mère de R. :

Mère de R. (producteur, origine bolivienne, Pilar) – Ici j'ai mal partout, c'est très dur.

Julie – Quel âge as-tu?

Mère de R. – J'ai une cinquantaine d'années. Maintenant je veux me reposer, il n'y a jamais de repos. Nous on ne part jamais en vacances, on ne fait que travailler. Ce n'est pas qu'on ne peut pas, moi je ne connais rien d'autre que ça, mais c'est que même les sorties, je n'aime pas ça... Je n'ai que ça, mon travail, c'est mon travail et je ne vais pas faire autre chose.

Soeur de R. – Ce qu'elle veut dire, ce n'est pas qu'elle n'aime pas sortir, c'est qu'elle n'a pas le temps, elle travaille tout le temps.

Mère de R. – Elle non plus [désigne sa fille] elle n'aime pas sortir, elle n'aime pas se maquiller, même pas la figure... On ne la laisse pas non plus faire beaucoup parce qu'on ne veut pas qu'il lui arrive quelque chose, elle préfère nous aider ici.

Néstor (technicien agricole) suggère de laisser la *quinta* quelques jours pour que la mère puisse prendre des vacances.

Mère de R. – Et bien je ne sais pas... On n'a jamais fait ça...^{lxxxii}

La charge de travail abattue par les Boliviens, à l'origine de nouvelles temporalités au sein des espaces maraîchers, finit par les caractériser et marque une rupture avec les acteurs précédents. Les propos d'un agent du recensement interrogé à La Plata sont tout à fait éclairants :

M. (agent du recensement, La Plata, 55 ans) – Par contre le travail de ces Boliviens c'est toute la journée, tous les jours, ils ne s'arrêtent jamais : qu'il fasse froid, chaud, qu'il pleuve, il n'y a ni samedi ni dimanche, ni jour férié, ni repos, ni fête, rien... Ils travaillent tous les jours de l'année et vivent pour ça, ils vivent pour travailler. C'est ça le secret, la raison pour laquelle ils se sont imposés, ont réussi à l'emporter, prendre le marché et les lieux. Parce que nous les Argentins nous sommes beaucoup plus à l'aise, moins impliqués, moins travailleurs que ces gens qui viennent d'autres endroits où ils vivent une vie pire encore que celle d'ici. Alors pour les Boliviens venir ici et travailler toute la journée avec une récompense, parce qu'ils obtiennent une récompense, c'est beaucoup mieux que ce qu'ils avaient en Bolivie. C'est pourquoi ils ont progressé, et ils ont sorti, déplacé les producteurs traditionnels qui ne peuvent pas comprendre comment quelqu'un peut travailler autant pour gagner si peu, aux yeux d'un Argentin.^{lxxxiii}

Ces changements se répercutent sur l'organisation régionale de l'activité maraîchère. Les nouveaux rythmes hebdomadaires contribuent à gommer les différences entre les grands et les petits marchés de gros de Buenos Aires. Avant

l'arrivée des Boliviens, seuls les grands marchés (Marché Central, Beccar ou Tres de Febrero) s'animaient presque constamment toute la semaine. En s'intercalant dans les jours creux des espaces grossistes et en rompant leur « rythme balancé », les Boliviens confèrent à certains petits marchés de gros (comme La Matanza) un rythme similaire à celui des grands.

En outre, avant l'existence des marchés boliviens, il existait une rupture temporelle dans l'activité grossiste, le Marché Central fermant à 18h, les marchés traditionnels ouvrant vers trois heures. Et au sein de chaque marché, la distinction entre les jours de faible et de forte activité apparaissait évidente, avec des répercussions dans l'organisation temporelle des exploitations et des lieux de vente au détail. Aujourd'hui, du fait (1) de l'insertion des marchés de la collectivité bolivienne dans les plages horaires interstitielles, (2) de la double occupation des emplacements, (3) de l'allongement des horaires de chaque marché et (4) des conséquences sur l'organisation des emplois du temps des exploitants et des commerçants, on pourrait dire, en reprenant l'expression consacrée pour l'activité boursière mondiale, que « le soleil ne se couche jamais sur l'activité maraîchère de Buenos Aires ».

Ces nouvelles façons d'investir les espaces maraîchers sont nécessairement reprises par les Argentins, s'ils veulent pouvoir résister à la concurrence des nouveaux protagonistes. Ils sont ainsi amenés à allonger leurs horaires, notamment au sein des marchés de gros, ce qui modifie les horaires des « annexes » des marchés (ouverture de la cafétéria, horaires des *changarines*, qui chargent et déchargent les marchandises). Et comme un changement au sein d'un nœud est susceptible d'avoir des répercussions sur l'ensemble des réseaux d'approvisionnement, on constate que ces nouveaux rythmes modifient les horaires *et* les circuits d'approvisionnement des acheteurs. Les commerçants au détail ou les revendeurs ont désormais le choix entre différents marchés non seulement du fait de leur localisation, mais aussi du fait de leurs horaires. A la « proximité » géographique s'ajoutent d'autres critères de convenances personnelles. Les modifications temporelles instaurées par les Boliviens du fait de leur travail acharné apparaissent sans aucun doute comme des innovations dans l'histoire de l'activité maraîchère métropolitaine.

Tableau 12 : Les femmes dominant dans les terrains d'étude

	EM productifs		EM grossistes			EM détaillants			TOTAL
	Pilar	La Plata	Marché de La Matanza	Marché de Pilar	Autres marchés de gros	Quartier de Palermo	Quartier de Once	Autres quartiers	
Ensemble des individus interrogés									
Hommes (a)	24	10	60	20	5	6	4	2	131
Femmes (b)	2	2	43	37	5	14	16	5	124
Mixte (couple, frère et sœur) (c)	1	2	9	0	0	0	1	1	14
Total des femmes (b+c)	3	4	52	37	5	14	17	6	138
Total des individus (a+b+c)	27	14	112	57	10	20	21	8	269
Part des femmes dans le total des individus interrogés	11 %	29 %	46 %	65 %	50 %	70 %	81 %	75 %	51 %
Individus d'origine bolivienne interrogés									
Total des individus	24	12	81	52	10	15	18	6	218
Total des femmes d'origine bolivienne (interrogées seules et en couple)	3	4	48	36	5	14	17	6	133
Part des femmes dans le total des individus boliviens interrogés	13 %	33 %	59 %	69 %	50 %	93 %	94 %	100 %	61 %
Moyenne de la part des femmes par type d'espace	23 %		59 %			96 %			61 %
Individus d'origine argentine interrogés									
Total des individus	3	2	31	5	0	5	3	2	51
Total des femmes argentines (interrogées seules et en couple)	0	0	4	1	0	0	0	0	5
Part des femmes dans le total des individus argentins interrogés	0 %	0 %	13 %	20 %	/	0 %	0 %	0 %	10 %
Part des femmes d'origine bolivienne dans le total des femmes interrogées	100 %	100 %	92 %	97 %	100 %	100 %	100 %	100 %	96 %
Part des acteurs d'origine bolivienne sur le total des individus interrogés	89 %	86 %	72 %	91 %	100 %	75 %	86 %	75 %	81 %
NB : EM : Espaces maraîchers									

Source : entretiens, 2006-2009. Réalisation : Julie Le Gall

3. Ruptures de genre et de génération : les nouveaux visages des espaces maraîchers

Les Boliviens, qui investissent en nombre les espaces maraîchers prennent également de nouveaux visages.

Jusqu'à présent, j'ai parlé des « Boliviens » en général et au masculin. Le lecteur aura cependant noté que la plupart des photographies présentent des femmes. A l'inverse, les extraits d'entretiens effectués auprès des acteurs traditionnels mettent tous en avant des hommes (exceptions faites de la veuve japonaise K., des épouses des producteurs japonais et portugais, ainsi que de la présidente du Marché de Beccar). L'activité maraîchère de Buenos Aires relève-t-elle d'un genre en particulier ? Comment les Boliviens le font-ils évoluer ?

3.1 Des Boliviens,... et surtout des Boliviennes

Comme le reporte le Tableau 12, plus de la moitié des personnes interrogées sont des femmes (51 %). Mais leur répartition est très asymétrique selon la nationalité : 61 % des Boliviens sont des Boliviennes, tandis que seuls 10 % des non-Boliviens sont de sexe féminin. Au total, la majorité des femmes (96 %) sont d'origine bolivienne. Il semble donc exister un parallèle entre la présence des Boliviens et la présence des femmes dans l'activité maraîchère.

a. Un biais lié à mon genre ?

On pourra critiquer ces données, avancer un déséquilibre du panel du fait de mon genre, comme si cela avait pu faciliter mon contact avec les femmes plutôt qu'avec les hommes, comme si cela m'avait poussée à rencontrer davantage de femmes. Je réponds à cette potentielle objection en trois points¹³⁹.

Tout d'abord, le contact n'a pas été facile avec toutes les femmes. Celles de plus de cinquante ans, par exemple, étaient fermées, refusaient de communiquer et me renvoyaient presque systématiquement vers leurs maris, « lorsqu'il serait là ». Même chez les moins de cinquante ans, il m'a parfois été difficile d'arriver à mes fins. Bien

¹³⁹ Le besoin de me justifier à ce sujet fait écho à l'article introductif du numéro de la REMI sur « genre et migrations » écrit par C. Catarino et M. Morokvasic [Catarino, 2005]. Les auteurs rappellent comment, malgré l'article fondateur de M. Morokvasic paru en 1984 (« Birds of passage are also women » dans la *International Migration Review*) et les multiples revues, ouvrages et numéros spéciaux publiés au sujet des femmes et des migrations, il apparaît encore nécessaire de se justifier quand on parle des femmes.

qu'elle sorte moins souvent du cadre de l'enquête et qu'elle génère moins de moments de complicité, la communication avec les hommes était finalement beaucoup moins aléatoire qu'avec les femmes.

Ensuite, je n'ai pas *cherché* à interroger les femmes plutôt que les hommes. Ma présence a pu influencer celle des femmes, comme lors d'un entretien mené à La Plata avec un couple de producteurs, suite auquel Matías me fit remarquer : « *La femme, je ne la vois pas souvent. En général, elle est à l'intérieur, elle est occupée avec les enfants, la maison. C'est sans doute parce que je lui ai dit que tu voulais poser des questions sur la famille qu'elle est venue.* » Mais je menais mes entretiens avant tout avec les personnes disposées à me répondre. Dans les zones de cultures maraîchères, l'interlocuteur privilégié était masculin, comme le suggèrent la répartition hommes/femmes de mes entretiens dans ces lieux ou la remarque de Matías : j'accompagnais des techniciens, qui s'adressaient à la personne chargée de l'exploitation, en majorité les hommes. Les femmes seules qui m'ont répondu vivaient des situations particulières : deux étaient veuves, une autre se retrouvait seule pendant que son mari était parti en Bolivie et une dernière était restée à la maison pendant que son mari continuait à travailler aux champs. De même, dans les marchés de gros ou les commerces de détail, je m'adressais aux femmes quand elles étaient seules. Mais quand le couple était présent, j'étais généralement renvoyée vers l'homme. Les couples qui m'ont répondu ensemble ont été finalement assez rares (quatorze entretiens dits « mixtes »).

Enfin, la surreprésentation féminine dans les espaces maraîchers ne tient pas qu'à des relevés de terrain et des statistiques recueillies par une femme. Dans l'ensemble des représentations, la personne référente au sujet des légumes est la femme bolivienne. Lorsque je parlais de mon sujet de recherche, immédiatement, mes interlocuteurs faisaient le lien avec « la Bolivienne qui vendait de l'ail et du citron dans les rues. » Le glissement du masculin au féminin s'opérait naturellement dans la bouche des personnes interrogées, comme chez cet agent du recensement à La Plata : « *Le Bolivien... Non, je te mens... LA Bolivienne... Je devrais te parler de LA Bolivienne, parce que c'est elle qui est là.* »^{lxxxiv} ou chez l'employée des toilettes du Marché Central, qui ne me parla des Boliviens qu'au féminin : « *En premier, les Boliviennes ont commencé par vendre sur le trottoir. Et après, ben ça s'est fait comme ça... Et après elles ont ouvert une verdulería, et puis deux. Mais en premier, en premier, elles étaient sur le trottoir. Elles étaient là avec du citron, de l'ail, du piment. Et après elles ont ajouté d'autres choses, et encore d'autres choses. Et ensuite, l'une d'elle a eu l'idée d'ouvrir une verdulería, et voilà. Elles ont commencé à s'installer et maintenant elles sont toutes avec une verdulería.* »^{lxxxv}

La plupart du temps, c'est tout simplement le *responsable du lieu*, la *personne référente* du lieu qui a pris soin de répondre à mes questions, qu'il soit producteur ou commerçant. Cette précision sort définitivement mon panel très féminin d'un quelconque biais lié à mon genre : l'insertion des Boliviens marque bien l'insertion des femmes dans les espaces maraîchers de Buenos Aires.

b. Une présence influente dans la commercialisation

La présence féminine au sein des Boliviens varie d'un espace maraîcher à un autre. D'après le Tableau 12, elle va en s'accroissant des exploitations (23 %) vers les commerces détaillants (96 %) ; elle diffère entre les marchés (différence de 10 % entre La Matanza et Pilar à la faveur de Pilar) ; elle devient hégémonique au sein des commerces de rue. Au total, j'ai rencontré trois à quatre fois plus de femmes dans les commerces que sur les exploitations : c'est donc avant tout dans l'activité maraîchère commerciale que les femmes boliviennes s'illustrent.

Deux points viennent corroborer ces relevés :

- D'une part, la participation des femmes boliviennes au commerce des fruits et légumes frais et leur présence écrasante dans les lieux de vente au détail a été soulignée par les commerçants des marchés de La Matanza et de Pilar, quelle que soit leur origine. Certains se sont essayés à des estimations qui concordent avec mes données :

Julie – Et la femme bolivienne, que fait-elle là-dedans [le marché]?

B. (commerçant d'origine italienne, 62 ans) – Et bien... elle est vendeuse... elle travaille. Elle est travailleuse comme moi. C'est un être très commerçant, la Bolivienne est née commerçante, pas le Chinois!

Julie - Qui vient acheter ici ? [les réponses données proviennent d'entretiens différents]

T. (commerçante d'origine bolivienne, 39 ans) – Ce sont les femmes qui viennent le plus ici.

C. (commerçant d'origine bolivienne, 32 ans) – Environ 60 % de ceux qui viennent acheter ici sont des femmes.

P. (commerçant portugais, 49 ans) – 90 % des gens ici sont boliviens. La Bolivienne achète. C'est celle qui achète.

M. (commerçant argentin, 47 ans)- Ici 90% des gens sont boliviens et je te dirais que 70% sont des femmes. lxxxvi

- D'autre part, les récits des Boliviennes elles-mêmes ont confirmé leur appétence pour le commerce, comme S. et R., qui m'ont livré leur expérience de la vente et leur relation aux clients :

S. (commerçante, 39 ans, Marché de La Matanza) – Petite fille, je suis venue ici, je faisais les allers-retours moi, tous. J'adore vendre et revendre, moi depuis toute petite je vends, avant je vendais des fromages de chèvre pour ma grand-mère. Ma grand-mère, la maman de ma belle-mère, comme si c'était une prophétie, m'a dit un jour « tu adores vendre, c'est comme un don. Je t'envoie vendre et ça se vend tout de suite. A partir d'aujourd'hui tu seras une bonne vendeuse. » Depuis ce jour-là je m'en sors bien. Ça s'est passé comme ça. J'ai passé le test... J'étais à peine sortie de la maison, alors qu'à la campagne il n'y a pas beaucoup de gens. Justement, ce jour, il y avait des gens qui enlevaient les branches et les plantes pour que l'eau rentre bien dans la gouttière. Ils étaient 15. Les gens me disent : « ce fromage est très bon, bien fait maison » et tout le monde en a pris, « Par ici, pour moi, pour moi ». J'avais à peine marché un demi-pâté de maisons. Et « A partir d'aujourd'hui tu seras une bonne vendeuse », c'est une chose que tu dis avec le cœur et c'est fait.

R. (commerçante, 30 ans, *verdulería*, San Cristóbal) – Moi par exemple je n’ai pas appris à lire ni écrire, ils m’ont élevée là-bas à Santa Cruz... Et oui je suis orpheline moi... C’est pour ça que moi, à mes enfants, je peux leur apprendre à être bien élevés mais pas le reste... Moi lire, oui je peux mais pas couramment, je sais un peu. Mais compter, alors là oui je sais compter ! ^{lxxxvii}

Conformément à ces entretiens, j’ai constaté au cours de mes déplacements le lien particulier qui unit les femmes à l’activité commerciale. Le dialogue spontané qui s’est établie avec certaines d’entre elles dans les marchés de gros ou les *verdulerías* témoigne de leur implication dans le lieu. Quand je suis venue me présenter au mari de R. dans leur *verdulería* de San Cristobal, il m’a ainsi immédiatement renvoyé vers sa femme : « *Parle avec elle, elle, elle va te recevoir, d’accord ?* » ^{lxxxviii}

Face à une telle implication, les femmes des exploitations, peu représentées dans les entretiens (un quart des Boliviens interrogés), font figures de grandes absentes. Faut-il conclure à leur détachement de l’activité maraîchère ?

Mes données sont trompeuses. Sur les zones productives, même si j’avais moins l’occasion de les rencontrer ou de leur parler directement, les femmes travaillaient à proximité ou se trouvaient à la maison. Certaines d’entre elles jouaient un double jeu : d’un côté, elles refusaient de répondre à mes demandes d’entretiens, me renvoyaient vers leur mari et vaquaient à leurs occupations le temps des questions ; de l’autre, elles racontaient mille choses hors cadre (juste avant ou juste après l’entretien) et passaient écouter les questions que je posais à leur mari. Elles ne sont donc pas comptabilisées dans les entretiens bien que leurs propos aient souvent été aussi utiles que ceux de leurs maris.

Pusieurs faits démontrent l’importance des femmes boliviennes pour le fonctionnement de la partie productive de la *quinta* et pour la commercialisation des légumes issus de l’exploitation.

- Comme on peut le voir dans le film documentaire réalisé par Y. Calbérac, les femmes participent aux travaux agricoles au même titre que les hommes. En amont de la production, elles sont affectées aux tâches qui nécessitent moins d’efforts physiques : les semis, le désherbage. En aval, elles prennent en charge le ramassage, le lavage et le conditionnement des légumes (par exemple : le rangement des laitues dans les caisses ou la préparation des paquets de légumes feuilles à l’aide d’attaches végétales), c’est-à-dire aussi les tâches les plus proches de la commercialisation. En ce sens, à La Plata, la femme d’un exploitant (particulièrement « douée » au double-jeu présenté ci-dessus) était systématiquement présente lors de l’emballage et de la vente des tomates de l’exploitation. Elle écoutait et notait tout, s’occupait des reçus à destination des acheteurs, tandis que son mari s’occupait de la logistique

du chargement. On vit de suite qu'elle se débrouillait très bien avec les comptes.

- Les femmes participent aussi à la vente des productions au marché de gros, mais ce n'est pas systématique. Cela dépend des lieux étudiés, du marché où les produits sont vendus et, au-delà, de choix familiaux que j'aurai l'occasion de détailler ensuite. A ce niveau de l'étude, il est plus intéressant de remarquer que lorsque je les interrogeais au sujet de leur fonction commerciale, trois producteurs de La Plata ont dévié la conversation sur leurs épouses : elles les aidaient à la ferme, mais « *aspiraient surtout à vendre sur les marchés* ».

Même sur les exploitations, la fonction commerciale reste associée au genre féminin. La faible participation des femmes à l'activité productive, supposée par mes données, n'est qu'apparente. Au contraire, la femme contribuerait même à introduire une dimension commerciale à l'activité productive.

3.2 Un tournant majeur pour une activité autrefois réservée aux hommes

Le rôle des femmes boliviennes, notamment dans l'activité commerciale, suscite des réactions à double sens chez les acteurs traditionnels. Ces réactions renvoient indirectement au rôle « traditionnel » de la femme dans les espaces maraîchers et aux changements qu'introduisent les Boliviens.

a. “A la mujer boliviana hay que hacerle un monumento”: les qualités multiples de la femme bolivienne

La participation des femmes suscitait en premier lieu l'admiration de mes interlocuteurs, comme le montrent deux extraits d'entretiens :

M. (agent du recensement, La Plata, 55 ans) - Il faut édifier un monument à la femme bolivienne. Elle gère une famille, l'exploitation, les enfants, les comptes et le commerce. C'est elle qui s'occupe depuis le tout petit enfant jusqu'au camion qui arrive, et les hommes se consacrent à la boisson, ce sont des... Ils se désintéressent d'un tas de choses dont ils chargent les femmes. En différents endroits, j'ai interrogé des femmes. On dirait que... Le chef de famille c'est l'homme, je vais te dire que même la femme marche derrière lui, un pas en arrière, mais celle qui sait tout, y compris celle qui, je ne sais pas si elle dispose de l'argent pour faire des choses, mais c'est celle qui sait tout au sujet de l'argent, sans doute elle ne le gère pas ensuite, mais c'est elle qui sait. Et même elles m'ont semblé être des personnes plus aimables que les hommes [là je raconte mon expérience avec les femmes – les femmes n'avaient pas le temps de me répondre] C'est sûr que c'est comme ça, elles se chargent de tout, y compris les filles, de 14-15 ans, les petites femmes, qui s'occupent de leurs petits frères...

Commerçant (origine argentine, Marché de La Matanza, 52 ans) - La femme bolivienne est très travailleuse, personne ne travaille comme elle. Charger, décharger, dans le froid, le vent...L'homme bolivien n'est pas bon au travail, la femme bolivienne c'est elle qui gère tout pour le commerce.^{lxxxix}

Ces deux discours caractérisent les femmes boliviennes par la charge de travail qu'elles abattent et s'accordent sur leurs capacités à mener plusieurs activités de front. Ils confirment aussi leur rôle majeur dans la commercialisation. Si ces personnes interrogées soulignent avec autant d'insistance les qualités multiples de la femme bolivienne, c'est que leur implication marque un tournant par rapport au fonctionnement antérieur du secteur maraîcher. Au-delà, l'accent que mettent ces deux hommes sur la domination de la femme bolivienne au sein du couple, allant jusqu'à considérer le mari comme un incapable ou minimisant le poids de son labeur, montre surtout que ce nouveau leadership féminin dérange.

b. Une participation féminine qui dérange

D'après les acteurs traditionnels de l'activité maraîchère, la participation des femmes aux tâches de l'exploitation a toujours été une chose commune. Les Japonaises et la femme du Portugais C. étaient assignées aux champs pour les tâches les moins physiques, comme les femmes boliviennes aujourd'hui (tâches non moins ardues : la femme de C. à Escobar justifie la réorientation de la famille dans la floriculture - avant l'abandon de toute activité productive - par sa volonté à elle d'avoir un travail moins pénible).

En revanche, la présence des femmes au sein des espaces commerciaux détonne. Ainsi l'expriment les administrateurs du Marché de La Matanza au sujet du commerce en gros :

Julie – Et au sujet des femmes, comment était le marché avant ?

Co-administrateur (argentin, marché de La Matanza) – Masculin il était le marché avant, ici, oui, il n'y avait que des hommes.

Administrateur (origine italienne, marché de La Matanza) – Ici, oui, avant, oui... Maintenant... maintenant, la Bolivienne travaille mais avant il n'y avait pas de femmes qui travaillaient ici. Et maintenant je te dis, elles travaillent, elles prennent la place de l'homme et...

J. – Plus que les femmes italiennes...

Administrateur – [scandalisé] Non, non!!!!... La femme italienne, non!!!!... Elle, elle était à la maison, nous les hommes on occupait le terrain !

J. Et pareil pour les Portugais?

Administrateur – Oui.

Co-administrateur – Bien sûr.

J. – C'est donc les Boliviens qui ont provoqué la féminisation du marché...

Administrateur – Je ne sais pas si c'est tellement la "féminisation du marché " sinon que la collectivité bolivienne est caractérisée par ça, la femme travaille plus que l'homme.

Fils de l'administrateur – Ça c'est vrai.

J. – Mais il y a une féminisation s'il y a des femmes de tous les côtés...

Co-administrateur – C’est qu’elles travaillent plus, c’est tout....

Administrateur – C’est un autre genre de chose, elles travaillent plus que l’homme... Mais, bon, c’est quelque chose... c’est... selon chacun... [silence] En réalité, ma femme n’entre jamais au marché, mais bon, eux ils sont comme ça, et bon, ils sont comme ils sont, ils ont un autre système.^{xc}

J’ai conscience d’avoir été à la limite de l’insistance pour cet entretien et d’avoir cherché à faire dire à mes interlocuteurs ce que je souhaitais. Néanmoins, mon obstination et ma fausse naïveté dans les questions (« et la femme italienne ? » alors que je voyais très bien que j’avais affaire à deux hommes plutôt machistes) ont fait ressortir leurs sentiments : leur indignation en imaginant une femme italienne au marché, qui évoque en réalité leur indignation à l’idée de voir *leur* femme sur le marché. Ces hommes visualisent difficilement un marché *féminin* et il leur semble presque plus facile de considérer le marché comme « bolivien » que comme « féminin ». Travaillant sur le marché depuis les années 1960, ils ont l’impression d’avoir été déplacés par les femmes (« elles prennent la place de l’homme »), geste inconcevable selon *leur* fonctionnement du marché et *leur* conception du commerce de gros. A bien des égards, ces acteurs justifient leur « c’était mieux avant » par la non participation des femmes à la vie du marché.

Auparavant, comme le montre le film Mercado del Abasto, avec Tita Merello en rôle phare, les seules femmes du marché tenaient la cafétéria. Les expériences de la Présidente du Marché de Beccar et de l’employée des toilettes du Marché Central (Encadré 10) décrivent les marchés comme des espaces *réservés* aux hommes, voire *conçus* pour les hommes (ce que suppose l’invisibilité « administrative » des toilettes pour femmes). Le monde argentin de la commercialisation est resté très masculin (10 % de femmes interrogées), mais dans les marchés de gros traditionnels et au Marché Central, les *cafeteras* sont toujours là : elles constituent toujours les seuls piliers féminins argentins des marchés (« *las chicas de la cafetería* »)¹⁴⁰. Par contraste, les vendeuses et acheteuses boliviennes déambulant dans les allées du marché créent donc de nouvelles représentations dans le commerce en gros de la Région métropolitaine de Buenos Aires. La mise en regard d’une photographie de l’Abasto à la fin des années 1970 et d’une photographie du Marché de Pilar à trente ans d’écart illustre ce tournant majeur (Planche-photo 14).

¹⁴⁰ Paradoxalement, au Marché de Pilar, c’est en revanche un homme bolivien qui tient la cantine, comme si les rôles s’étaient inversés.

Encadré 10 : Le marché, un monde masculin : ce qu'en disent les femmes

a. Endosser le costume de présidente : E. au Marché de Beccar

Julie – Une autre question : cela fait longtemps que tu es là ?

E. (administratrice, origine argentine, Marché de Beccar) – Trente ans.

J. - Auparavant, il n'y avait pas de femmes ?

E. – Tu veux que je te raconte mon histoire ? Sans généralisation aucune, et pour l'anecdote... Moi, j'ai commencé ici comme secrétaire administrative. Et bon, j'ai appris peu à peu le métier. Assez vite, mon travail m'est apparu limité et je me suis mise à exécuter d'autres tâches. Ma participation n'a pas dû non plus être trop dramatique... En 2005, l'administrateur a dû partir. Un autre monsieur l'a remplacé, mais il avait un cancer. Il y en avait un autre, qui était chargé des poubelles, un très bon employé, très travailleur. Un jour, il s'apprête à poser une antenne sur le toit, et au lieu de marcher sur une tôle métallique, il marche sur une tôle en plastique, et il tombe. Neuf mètres de chute,... Bon... Qu'est-ce qu'on fait maintenant ? Il fallait aller de l'avant. La police, les agences de sécurité : tout le monde attend derrière la porte, personne ne partage ton deuil, il faut les recevoir. Et qui les a reçus ? Moi. Je les ai tous reçus. Dans les règles. Mais il fallait continuer à payer, tout ça devait continuer à fonctionner : les fournisseurs, etc, il fallait que ça marche. Bon, donc, la commission me propose d'assurer l'intérim du poste. Je travaillais depuis si longtemps ici, que j'ai dit oui, pensant que ce serait temporaire. Tu vois quand tu attrapes une poêle avec les deux mains et que son manche est tout rouge ?

J. - ...

E. – Bien. C'est ce que j'ai ressenti. J'ai attrapé la poêle. J'ai réuni une assemblée qui a ratifié mon poste, et je suis là. Je suis la première femme de l'histoire du marché. C'est un monde d'hommes. N'oublie pas que le monde est un monde d'hommes. Un monde de droitiers. Un monde de personnes avec deux pieds. Le monde est fait pour un homme que l'on dit « normal ».

J. – Ils t'ont acceptée ?

E. – Je ne sais pas s'ils m'ont acceptée. Moi, je continue à aller de l'avant.

T. (responsable de l'hygiène dans plusieurs marchés de gros) – [rires]

E. – Je fais face à beaucoup de boycott...

J. – De la part des commerçants ?

E. – Oui.

J. – Parce que ce sont des hommes ?

E. – Oui, ce sont tous des hommes. Il y a une femme... Et désormais, les femmes accèdent de plus en plus aux lieux de pouvoir.

J. – Et si l'on compare avec les années 1950-1960 ?

E. – Ce n'est même pas la peine d'en parler... Même pas la peine... C'est totalement différent... Mais bon, moi qui suis là, tant que je résiste...

T. – La résistance !

E. – Plus sérieusement, le boycott se manifeste...

T. – ...par des critiques. Elle fait quelque chose de super, mais... Le « Oui, mais... », tu vois ?

E. – [détaille un exemple : le changement du toit du marché suite à la chute mortelle d'un employé et afin qu'il y ait plus de lumière] Moi, je fais ça par intuition, mais si quelqu'un remarque que ce que tu fais, c'est bien, c'est mieux... C'est une attention, un geste tendre, sympathique, ça ne coûte rien. Mais non, ils me traitent comme un homme.

b. Le monde invisible des toilettes pour femmes : N., femme de ménage, Marché Central

Au milieu d'une longue conversation informelle qui se transforme en entretien, N., qui travaille aux toilettes pour femmes d'un pavillon, s'interrompt pour proposer à ses « clientes » (les femmes qui viennent aux toilettes) des sous-vêtements présentés sur catalogue. Elle m'explique qu'elle fait cela, « en plus ».

N. (employée des toilettes, origine argentine, Marché Central, environ 60 ans) – Je n'ai pas de salaire, moi, le marché ne me paie pas !

J. – On ne vous paie pas ?

N. – Non ! Chez les hommes, si, ils paient, enfin, avant ils payaient. Il y avait une entreprise privée qui venait. Je ne sais pas si elle vient encore, mais nous, on n'a jamais eu de salaire, jamais, jamais, jamais. Sinon, je ne ferais pas payer !

J. – Mais ils [l'administration] considèrent qu'il n'y a pas de femmes au marché, ou quoi ?

N. – Ah, tu vois ? C'est dingue, non ? Regarde ça, ils savent que c'est une poubelle ici [elle me montre du doigt la vétusté des installations qui rend le lieu assez sale, malgré tous ses efforts], ils savent qu'on est là, ils savent très bien qu'on est là. Je dirais même plus : à une époque, ils sont venus nous dire qu'on ne pouvait pas faire payer. Et puis quoi encore ? Qui est-ce qui nettoie ? Et comment ? Avec quels produits ? Moi je travaille ici, mais je ne rapporte rien chez moi, je vais au marchand de légumes, comme tout le monde. Et tout me coûte cher.

Planche-photo 14 : Deux époques, deux marchés : la féminisation de la commercialisation



© Simón Chávez

a. Emplacement grossiste au Marché de l'Abasto, à la fin des années 1970

Deux hommes négocient des caisses de laitues. Tous les commerçants de l'époque, grossistes et détaillants étaient des hommes. Les femmes travaillaient quelquefois dans les verdulerías, mais n'allaient pas au marché de gros.



© Julie Le Gall - 2008

b. Emplacement grossiste au Marché de Pilar en 2008

La commerçante (à droite) négocie avec sa cliente (à gauche) le coût des caisses de tomates. Sur ce marché, les femmes représentent 65 % des commerçants rencontrés. Les clientes sont également majoritaires.

Un entretien avec un primeur italien confirma le tournant initié par les Boliviennes. Il était arrivé en Argentine en 1958 depuis le Nord de l'Italie et raconta ses débuts dans les lieux de vente au détail à partir des années 1970 (comme

commis), avant qu'il n'ouvre un local avec son frère dans les années 1980. Sa voisine directe était en 2009 une commerçante d'origine bolivienne et, comme ses collègues grossistes cités plus haut, il tolérait difficilement sa présence, moins comme concurrente que comme femme.

V. (commerçant, origine italienne, *verdulería*, 67 ans, Palermo) – Avant il n'y avait pas de femmes dans les *verdulerías*, ça n'existait pas, elles y entraient pour acheter, pour sûr, mais pas pour vendre.^{xcii}

La référence à une époque antérieure est, là encore, une façon implicite de désapprouver la situation actuelle du secteur maraîcher.

Ainsi, le travail de la femme bolivienne suscite louanges et éloges, et est reconnu de tous, mais il ne va pas de soi. L'accent mis dans cette deuxième partie sur la *participation* des Boliviens plutôt que sur leur visibilité est particulièrement adapté à l'analyse genrée des espaces maraîchers : les nouveaux acteurs sont des *actrices* ; la participation des femmes à l'acte commercial marque la rupture la plus visible de la vente des fruits et légumes.

Or, les femmes amènent d'autres acteurs : leurs enfants, qui changent aussi le visage des espaces maraîchers.

3.3 Le rajeunissement des espaces maraîchers de Buenos Aires

Lors de leur insertion, les Boliviens ont profité de la désertion des enfants des acteurs traditionnels : avant leur arrivée, les espaces maraîchers affrontaient un processus de vieillissement. Comment les nouveaux arrivants inversent-ils la tendance ?

a. Un renouvellement générationnel

D'après le Tableau 13, il y a quatorze ans de différence entre les Boliviens et les autres acteurs interrogés (de trente-six à cinquante ans). Les Boliviens ont en moyenne moins de quarante ans, avec quelques différences entre les espaces étudiés. Les plus âgés sont producteurs et commerçants à Pilar. Les plus jeunes sont commerçants à La Matanza et à Once.

Ce rajeunissement des espaces maraîchers est principalement le fait du renouvellement des acteurs de l'activité maraîchère. Il s'exprime par la présence de jeunes hommes et jeunes femmes à la tête des exploitations, des emplacements et des locaux commerciaux. En outre, des acteurs encore plus jeunes apparaissent, placés notamment sous la responsabilité des femmes d'origine bolivienne.

Tableau 13 : Age moyen des acteurs interrogés, selon le type d'espaces maraîchers et l'origine

AGE MOYEN	EM productifs		EM grossistes			EM détaillants			TOTAL
	Pilar	La Plata	Marché de La Matanza	Marché de Pilar	Autres marchés de gros	Quartier de Palermo	Quartier de Once	Autres quartiers	
Total des personnes interrogées	47	40	39	45	37	42	37	51	42
Boliviens	44	35	32	38	37	35	32	34	36
Autres acteurs	50	45	45	52,2	/	48	41	67	50

Source : entretiens, 2006-2009. Réalisation : Julie Le Gall

b. Les femmes amènent d'autres acteurs dans les espaces maraîchers

M. remarquait plus haut (p. 325) que la femme bolivienne ne marchait pas seule, mais amenait dans son sillage un mari et des enfants. Je n'ai pas systématisé dans mes relevés la présence des enfants, mais la Planche-photo 15 en donne un aperçu. Ces photos montrent de jeunes et très jeunes enfants accompagnant leur mère. Lorsqu'ils ne sont pas à l'école, les enfants participent dès leur plus jeune âge à l'activité maraîchère. Les filles sont très tôt responsabilisées sur le plan commercial, comme le raconte l'épouse d'un ex-producteur d'origine portugaise au sujet de ses voisins boliviens :

A. (argentine, femme d'un ex-producteur d'origine portugaise, commerçante dans une épicerie, Escobar) – La dame [sa voisine] je ne la vois presque pas, elle envoie toujours ses enfants en courses, je vois la petite, le fils. La petite, elle doit avoir 6 ans, mais déjà à 4 ans elle venait acheter ici seule et elle est très maline, elle savait déjà compter. Elle venait avec pile l'argent en sachant la monnaie qu'on devait lui donner. L'autre jour elle est venue, ça faisait quelque chose comme 6 pesos tout juste ou alors je lui ai rendu 6 pesos. Elle a pris les sous et à la porte du magasin elle s'est arrêtée, a compté avec ses petits doigts et elle a dit « c'est bon » et elle est partie. Ils sont comme ça eux.^{xcii}

De nombreux adolescents sont aussi présents dans les espaces maraîchers et remplacent leurs parents, comme l'évoquait M. en parlant des « filles de 14-15 ans ». Une distinction de genre s'opère à cet âge : les garçons viennent avec leur père (Photographie 8), tandis que les jeunes filles accompagnent et remplacent leur mère ou leur tante. A La Matanza, j'ai ainsi noté en tête de deux entretiens : « *Les trois fils me répondent parce que le père est occupé. Les trois enfants travaillent pour leur père* » et « *La fille de la vendeuse principale, 17 ans, et sa petite sœur. La mère n'est pas là, elle la remplace souvent et s'arrange avec son frère quand elle a des contrôles à l'école.* » Cette différenciation s'opère très tôt, comme le remarque R. :

R. (commerçante, 30 ans, *verdulería*, San Cristóbal) – Moi non plus je ne traite pas mal les gens, je suis très aimable, je discute facilement. A mes enfants aussi je leur apprend ça, il faut bien dire bonjour, bien parler, moi je leur apprend toujours qu'on doit se débrouiller

tout seul, je leur dis qu'ils doivent bien parler, bien se tenir, travailler beaucoup, parce que le jour où je mourrai ils n'auront rien. Ils le savent. La petite elle sait, elle s'occupe des clients, elle fait payer, je lui ai déjà montré. Parce que moi je me suis faite toute seule et j'y suis arrivé comme ça.^{xciii}

Planche-photo 15 : Les femmes... et les enfants



a. Les filles accompagnent leur mère les jours quand elles n'ont pas école.

J. (premier plan), commerçante de rue, sa fille (9 ans) et une amie péruvienne à Once, un samedi après-midi. La fille me montre fièrement son cahier dans lequel elle dessine tout l'après-midi.



b. Les femmes amènent les enfants non scolarisés

La fille d'une productrice au Marché de Pilar devant l'emplacement de sa maman. Elle a deux ans et demi.

De même qu'A. distinguait la fille parmi les enfants de sa voisine, R. s'est assurée que tous ses enfants se comportent bien, mais c'est à sa fille qu'elle apprend les rudiments du métier de commerçante. Les jeunes filles dominent parmi les adolescents présents dans les lieux de vente.

Les enfants et les jeunes d'origine bolivienne, bien qu'ils ne soient pas comptés dans les entretiens (j'ai interrogés leurs parents), participent au rajeunissement global des espaces maraîchers. Leur présence entérine le changement amorcé par leurs parents et offre quelques « années de jeunesse supplémentaires » à l'activité maraîchère. S'agit-il d'un processus innovant ? La plupart des vieux producteurs et commerçants grossistes interrogés ont débuté très jeunes aux côtés de leurs parents ou en participant ici et là à des petits métiers spécifiques au secteur. Le rajeunissement des espaces maraîchers témoigne d'une dynamique temporelle cyclique : il s'agit d'une transformation importante apportée par les Boliviens, mais non d'une innovation.

Photographie 8 : Atrouplement de jeunes d'origine bolivienne (16-20 ans) au Marché de Pilar



Les adolescents sont regroupés sur l'emplacement du père de l'un d'entre eux, spécialisé dans les produits lourds (on distingue à gauche les sacs de patates douces et de carottes et au fond, derrière le pupitre en bois, les sacs de pommes de terre). Le fils du commerçant, qui n'est plus scolarisé, est tous les jours au marché et gère le négoce avec son père. Les autres jeunes opèrent sans doute eux-aussi sur des emplacements de ce type : à droite le jeune homme au sweatshirt rouge porte des gants, utilisés principalement pour le chargement et déchargement de produits lourds.

En revanche, la domination des filles dans les lieux de vente en gros ou au détail accélère le processus de féminisation des espaces maraîchers et le pérennise. On retrouve à la fois l'introduction d'un nouveau phénomène et sa diffusion spatio-temporelle : la présence des femmes constitue donc une innovation durable introduite par les nouveaux acteurs.

Passée l'indignation face à la présence des femmes et des enfants, les propos des vieux commerçants affichaient une certaine résignation : il leur était difficile d'agir sur l'arrivée de ces nouvelles *actrices* alors que leurs propres enfants ne reprenaient pas toujours l'activité. Dès lors, leurs critiques se déplaçaient : elles ne concernaient pas tant les questions de genre, que les pratiques commerciales qu'ils associaient au nouveau genre. Ces éléments ont permis de mettre en évidence des transformations fondamentales dans l'organisation fonctionnelle et géographique de la commercialisation des produits maraîchers.

4. Vers une réorganisation socio-spatiale du complexe maraîcher

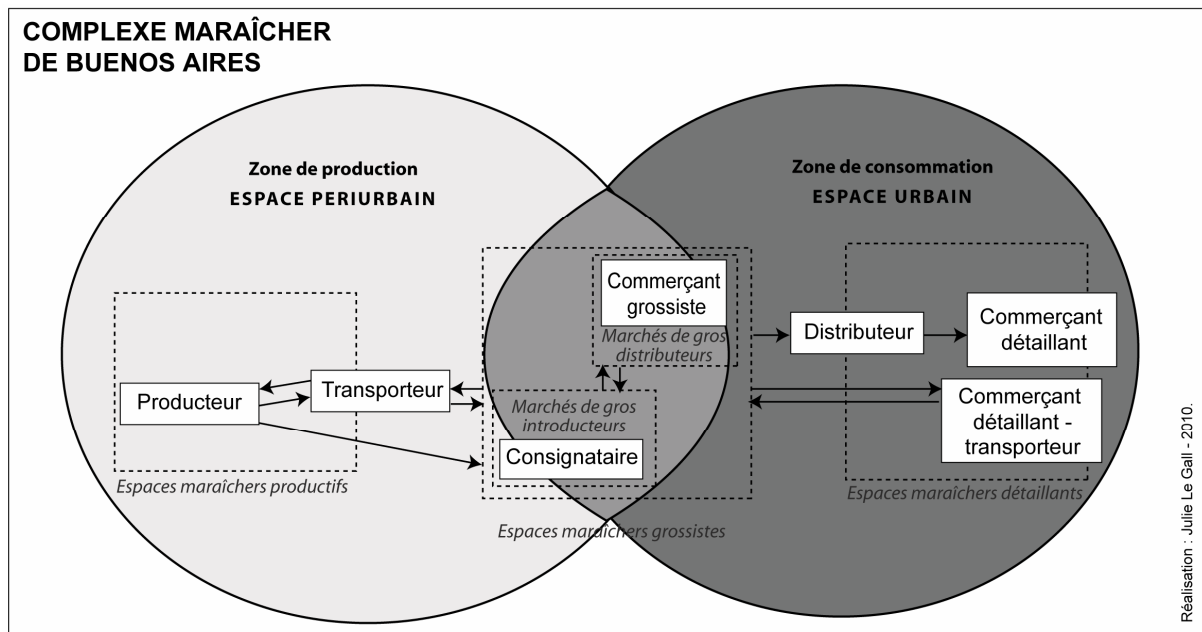
La commercialisation des produits maraîchers s'effectuait traditionnellement à Buenos Aires selon le système d'acteurs suivant, présenté par M. S. Caviglione Fraga [Caviglione Fraga, 1992] et repris dans la Figure 15 :

- Des consignataires étaient majoritairement en charge de la vente en gros des légumes et les producteurs établissaient donc le contact avec eux pour la vente de leurs produits ;
- Des transporteurs, engagés par les consignataires, allaient aussi chercher les légumes frais auprès des producteurs, directement sur leurs exploitations ;
- Les marchés de gros se divisaient entre marchés de gros introducteurs (recevant les produits frais, où opéraient les consignataires) et marchés de gros distributeurs (revendeurs de produits issus des marchés introducteurs, où opéraient des commerçants grossistes) ; suite à la disparition des marchés de la ville-centre au début des années 1980, le Marché Central devait jouer le rôle de marché introducteur et les autres marchés, de marchés distributeurs ;
- Les commerçants au détail allaient principalement s'approvisionner auprès des marchés de gros distributeurs, sauf s'ils habitaient près des marchés introducteurs ; parfois, ils se faisaient livrer leur magasin par un distributeur (*repartidor*), chargé de la transaction commerciale au marché et de la distribution.

Or, actuellement, trois points étonnent les acteurs traditionnels, notamment dans la zone Nord : d'abord, la présence de nombreux producteurs dans l'ensemble des marchés de Buenos Aires ; ensuite la multiplication des marchés dans la partie Nord de la troisième couronne traditionnellement dédiée à la production ; enfin la vente dans ces marchés de légumes de haute qualité en provenance des serres de la zone Sud.

Ces faits témoigneraient d'un approvisionnement moins segmenté fonctionnellement et spatialement que le schéma initial. Comme les acteurs d'origine bolivienne ont créé les marchés de la troisième couronne et qu'ils y occupent une position hégémonique, les acteurs traditionnels leur attribuent ces changements. Les migrants boliviens modifient-ils l'organisation des réseaux d'approvisionnement ? On ne travaille plus ici à l'échelle de chaque espace maraîcher, mais à celle du complexe pris dans son ensemble.

Figure 15 : Les acteurs dans les réseaux « traditionnels » d'approvisionnement de Buenos Aires



4.1 Des pratiques de vente qui font rupture

Au marché de gros de Pilar, des acheteurs emportaient fréquemment deux ou trois sacs d'une dizaine de kilos d'oranges, de poivrons, de tomates et quelques bottes de poireaux ou légumes feuilles. Ces personnes venaient du quartier fermé voisin (« La Cascada ») et achetaient des demi caisses de fruits et légumes à partager avec leurs voisines.

En centre ville, dans une *verdulería* où j'avais l'habitude d'aider à servir, ou chez les commerçantes de rue, j'observais souvent les clients arriver et demander « une tomate », « deux grosses pommes de terre », « deux pommes » et n'acheter que ces toutes petites quantités. Ce type d'achat suscitait l'énervement de la commerçante principale, d'origine bolivienne : « *T'as vu ?, s'exclama-t-elle un jour, elle [la cliente] a pris une pomme de terre et une petite salade.* »^{xciiv}

Dans quelle mesure ces scènes quotidiennes rompent-elles les schémas de la vente en gros et de la vente au détail de Buenos Aires ?

a. « La fin du marché » : des transactions différentes

Avec les Boliviens, il est possible d'acheter ses légumes « à la caisse », « à la demi-caisse », alors qu'ils se trouvent dans un marché de gros, ou « à la pièce » dans leur lieu de vente au détail.

A ce sujet, les propos des vieux commerçants, qui ont connu le système grossiste avant l'arrivée des commerçants boliviens, sont catégoriques (Encadré 11) : ces pratiques sont dues à l'insertion de ces nouveaux acteurs. Elles décrivent « la fin du marché » (« *no hay plaza* »), car les Boliviens introduisent, d'après eux, une politique des prix inhabituelle : ils proposent systématiquement un prix final très bas, qui ne tient compte ni de la quantité emportée par l'acheteur, ni de la qualité des produits achetés. Les acteurs traditionnels dénoncent un contournement des codes de la vente et un « manque de respect » du travail du producteur et du commerçant. Les Boliviens ne valoriseraient ni leur marchandise, ni le travail qu'elle a demandé en amont, ni l'acheteur intéressé.

Les nouveaux acteurs provoqueraient une « détaillisation » de la commercialisation des légumes. L'apparition de certaines figures commerciales semble le confirmer.

Encadré 11 : « Il n'y a plus de marché » : le point de vue des acteurs traditionnels

Betto, commerçant grossiste d'origine italienne

Betto – Regarde El Abasto.. (...) L'argent abondait dans le marché, c'était une autre vie... L'éleveur vivait bien, le transporteur vivait bien, le porteur vivait bien... Il y avait du respect, alors qu'aujourd'hui il n'y a plus de respect, avant il y avait beaucoup de respect.

Julie – Pourquoi il n'y a pas de respect?

B. – C'est un code qui est en train de se perdre...

J. – Quels sont les codes?

B. – Et bien le code du marché, du respect, il y avait beaucoup de respect... Maintenant n'importe qui vient et n'importe qui achète... Tu me comprends? Maintenant toi tu viens et si moi... Maintenant tu viens toi, moi j'achète 100 cageots de tomates et je les paie à 8\$, toi tu viens acheter un seul cageot et tu le payes 8\$... Alors, quel bénéfice je fais ?... Avant il y avait du respect.

J. – ...

B. – Tu me comprends? L'acheteur, tu étais un acheteur qui chargeait beaucoup, tu obtenais de bons prix... C'est pas pareil d'acheter 100 cageots que d'acheter un cageot, tu me comprends ? Alors que maintenant non, avec la misère qu'il y a et la faim qu'il y a, tout est bon, tout est pareil... Et il n'y avait pas de femmes.

J. – Oui... Et ça c'est un manque de codes?

B. – Et ben... c'était autre chose... Il y avait beaucoup de respect, le respect s'est perdu dans le marché... N'importe qui vient, n'importe qui connaît la marchandise mais ce n'est pas comme ça... il y a des tomates... tout est de la tomate mais il y a des variétés, ça c'est de la tomate... il y a la première, la deuxième, la troisième... Tu comprends ? Et pourquoi ? Pour le bon acheteur c'est tout de la tomate... et non, ce n'est pas ça, il y a la première, la deuxième, la troisième et la quatrième... Toutes ont un prix... ils varient beaucoup... mais aujourd'hui c'est le Bolivien qui a l'argent.

Ricardo Aragona, racontant son expérience de commercialisation des fraises

Ricardo – Historiquement, la fraise valait, en moyenne, 2,50 dollars le kilo, en saison de grosse production. En saison de faible production, c'est-à-dire de mars à juillet, elle valait 10 dollars le kilo. Quand les Boliviens commencèrent à arriver, au milieu des années 80 – j'ai tous les registres – la fraise a baissé à 1 dollar le kilo. Ajoute à ça l'inflation qu'il y avait à l'époque d'Alfonsín – maintenant je me souviens : 1983. Il se passait la chose suivante : quand quelqu'un achetait des matières importées, par exemple, du polyéthylène pour faire le paillage, tu l'achetais en mars pour le mettre à ce moment-là mais tu récoltais en septembre. Au moment de planter la fraise, avec l'équivalent de deux cents graines de fraise j'achetais un mètre carré de polyéthylène. Quand on les vendait [en septembre], j'avais besoin d'un kilo de fraises pour payer ce même mètre carré que j'avais mis en

mars. Et la fraise avait alors baissé à un dollar le kilo. Alors je me suis dit : il faut se retirer. Et je me suis retiré. Avec beaucoup de souffrance parce que le travail [avec la fraise] ce fut mes débuts.

Julie – Pourquoi les Boliviens l'ont fait baisser à un dollar?

Tomás – Parce que la fraise cessa d'être un fruit rare. Avant on la mangeait à la fin de l'année et à Noël [c'est tout].

R. – Il y avait déjà des variétés. On les plantait partout : alors il y avait des fraises toute l'année, et il n'y avait plus de fenêtres. Plus encore, ils [les Boliviens] se mettaient au travail et ne valorisaient pas leurs heures de travail. C'est donc très difficile de les concurrencer. Ils vivaient... comme ils vivent, comme ça, très humblement, ils mangent très humblement...

Administrateur du Marché de La Matanza (père), ancien commerçant grossiste en légumes, et son fils (fils)

Père – Et... le travail a commencé à changer... Et les gens commencèrent et on ne pouvait plus rivaliser avec ces gens. Ils travaillent d'une façon qui ne... on ne peut pas rivaliser avec ces gens.

Julie - Mais... Quelle façon de travailler ont-ils que n'ont pas les Argentins? Ils travaillent plus ou bien...?

Père – Ben la vérité c'est qu'ils entrèrent dans le commerce. D'abord... on ne peut pas... disons... il n'y a pas de place, tu comprends?, il n'y en a pas... Tu ne peux pas fixer un prix parce que tout le monde fait des prix bas, alors le travail se complique. Et la façon de travailler change continuellement. Tu comprends ?

Fils – ça a toujours été comme ça. Ils ont... ils ont une autre façon de travailler. Je ne sais pas si on peut parler de respect à ce sujet... Ils ont une autre façon de travailler. Totalement différente. ^{xcv}

b. Des figures commerciales qui généralisent ces pratiques

Tout d'abord, parmi les figures déjà mentionnées, il apparaît évident que les commerçantes de rue participent pleinement à cette « détaillisation » de l'acte marchand et au bouleversement des pratiques. Depuis leur insertion dans la vente des légumes, elles sont spécialisées dans la vente à l'unité : à partir de quelques gousses d'ail et de quelques citrons, elles ont diversifié leur offre tout en disposant toujours d'un stock très limité qui favorise la vente très au détail

Ces commerçantes représentent un mode d'approvisionnement d'appoint, qui tend toutefois à devenir régulier. Par exemple, F., à Palermo, est présente depuis plus de douze ans (!) au même endroit, bien que la police l'ait faite déguerpir plus d'une fois. Elle revient toujours là car elle dispose d'une clientèle fidèle : ses clients minimisent leurs sorties pour les courses alimentaires (ils passent au supermarché, puis ajoutent quelques légumes, sans nécessairement aller chez un primeur) ou s'approvisionnent au jour le jour sur le chemin du retour du travail. Les clients ont pris l'habitude d'acheter régulièrement de très petites quantités de fruits et légumes et considèrent désormais comme habituel ce mode de vente et d'achat des légumes.

L'absence de ce type de commerces avant l'arrivée des Boliviens et leur pérennisation ces dernières années laissent penser qu'il s'agit d'une innovation. Néanmoins, dans les années 1960, lorsque le père de G., commerçant au Marché Central, allait silloner le quartier avec une caisse de légumes que lui rapportait son père de l'Abasto (p. 218), faisait-il autre chose que de la vente au micro-détail ? De même que la densification des espaces maraîchers réactivait des dynamiques

passées, la détaillisation de la commercialisation apparaît, certes, paradoxale avec la modernisation des structures commerciales de Buenos Aires, mais non totalement innovante.

En revanche, au sein des marchés de gros, une figure similaire à celle des commerçantes de rue mais transposée à l'activité grossiste, n'avait pas d'équivalent avant l'arrivée des Boliviens : il s'agit des revendeuses.

Dans l'activité grossiste « traditionnelle », les commerçants grossistes des marchés « distributeurs » vendaient des produits de seconde ou troisième main achetés à des consignataires ou à des commerçants grossistes « intermédiaires ». Ils étaient spécialisés dans la revente des produits en gros *d'un marché à l'autre*.

Les revendeuses boliviennes se distinguent de cette figure traditionnelle car elles pratiquent la revente *à l'intérieur d'un même marché*. T., commerçante bolivienne de 35 ans rencontrée au Marché de Beccar, explique leur commerce :

T. – On vend pas mal à des revendeuses. Ce sont les femmes qui viennent le plus ici [sur son emplacement]. Les femmes cherchent les endroits où il y a des hommes. Mon mari a ses clientes et moi aussi. Les femmes sont très fidèles et elles sont toujours là. Elles me suivent toujours. Par exemple, je vends la cagette à 6 ar\$; à elle [la revendeuse] je vais la lui laisser à 5 ar\$, elle me prend tous les jours une certaine quantité. Donc ça me convient, ça m'arrange, elle m'aide à vendre. Même si je gagne peu, toute ma marchandise part. Elles, elles les choisissent, elles savent, elles ont l'œil. B., par exemple, [la voisine] elle parcourt tout le marché et elle sait ce qu'elle va choisir. Elle va choisir la meilleure et elle la vend 8 ar\$ alors que je la vends 6 ar\$. Parce qu'elle ne choisit que la meilleure. Les compatriotes choisissent, discutent, regardent. L'Argentin dit « mets-moi à part cette marchandise, donne-moi 5 cagettes ». Ils ne sont pas très délicats, ils ne regardent pas. Le compatriote a l'œil pour ça. Les revendeuses sont dans l'allée [du marché]. Si tu vas dans les champs tu peux regarder, mais dans l'exploitation il y a 50 cagettes. Tu ne peux pas avoir l'œil pour être attentif. Elles, avec 3/5 cagettes elles peuvent observer. Elles s'en sortent bien, elles gagnent bien. Moi j'ai un grand emplacement, le loyer est plus élevé mais je gagne autant. Elles ont 40/50 paquets, s'il leur en reste elles les mettent en chambre froide.^{xvii}

Par rapport au système d'approvisionnement antérieur, les revendeuses boliviennes sont, d'une part, des femmes et non des hommes, conformément aux évolutions décrites précédemment : je n'ai rencontré aucun revendeur de sexe masculin, ni à La Matanza, ni à Pilar. D'autre part, elles peuvent être qualifiées d'*internes* aux marchés de gros, car elles achètent leurs produits au marché :

- auprès de différents exploitants venus apporter leurs produits ;
- et/ou (selon la variété de produits qu'elles souhaitent proposer) à des commerçants voisins :
 - o à des commerçants en fruits qui vendent aussi du maïs, des champignons... ;
 - o à des vendeuses de barquettes toutes prêtes.

Ces revendeuses participent au « détournement des règles » dénoncé par les acteurs traditionnels, puisqu'elles achètent des quantités limitées de produits frais : elles contribuent à une première « détaillisation » de l'acte marchand. Cependant, la description de T. ci-dessus démontre que ces Boliviennes connaissent parfaitement la qualité de leurs produits : les revendeuses se consacrent même uniquement à la vente en gros de produits de qualité.

Ainsi, alors que l'on dit habituellement que la multiplication des intermédiaires participe à la détérioration des produits, ces revendeuses contribuent au contraire à améliorer la qualité des produits grossistes vendus. Leur présence au sein-même des marchés limite, de plus, les transports et manipulations qui abîment les légumes.

4.2 Les Boliviens, spécialistes du cumul des fonctions

Alors que les revendeuses augmentent le nombre d'intermédiaires, d'autres acteurs d'origine bolivienne tendent au contraire à leur réduction. Comment les Boliviens déségmentent-ils les métiers du secteur maraîcher ?

a. Des exploitants au marché : la triple casquette des Boliviens

Dans le chapitre précédent, j'ai remarqué que l'accès croissant aux marchés de gros constituait une avancée originale par rapport aux Italiens, Portugais et Japonais. Mais la particularité des Boliviens ne s'arrête pas là.

Si l'on reprend le déroulé des trajectoires issues d'un espace productif (trajectoires « A » dans la liste présentée dans le Tableau 9 p. 253 et sur la Figure 12 p. 246), les échelons sont successifs jusqu'à l'échelon « locataire » : un Bolivien est ouvrier agricole avant d'être *mediero*, puis locataire. A partir de là, les échelons peuvent être cumulatifs : par exemple, au marché de La Matanza, sur les vingt-huit producteurs arrivés au marché après avoir suivi une trajectoire depuis les espaces productifs, (trajectoires A1, A2 et A5 dans le Tableau 9 p. 253), seuls quatre n'ont plus d'exploitation ; tous les autres, soit 86 % des A1, A2 et A5, sont producteurs *et* commerçants. Au marché de Pilar, leur proportion s'élève même à 93 %. Or, la totalité de ces commerçants-producteurs à La Matanza, et les trois-quarts à Pilar, possèdent leur propre véhicule : ils sont donc également transporteurs.

Ces trajectoires sont confirmées par les producteurs interrogés à Pilar :

- à Zelaya, par exemple, les cinq producteurs interrogés louent un emplacement à La Matanza ;
- près du Parc industriel, deux disposent d'un emplacement au Marché Tres de Febrero ;

- sur la Route 25, l'un vend le matin au Marché de José C. Paz tandis que les autres ont fait le choix du Marché de Pilar.

Tous disposent d'un véhicule : une camionnette sur la Route 25 et un camion dans les deux autres zones productives. Sur les marchés, les cageots consignés, marqués du nom des producteurs, trahissent le cumul des fonctions : alors que les cageots affichent une variété de noms sur l'emplacement d'un consignataire ou d'une revendeuse, ils portent tous le même nom sur les emplacements des exploitants (Photographie 9)^{141xcvii}.

Aujourd'hui, ces producteurs transportent et apportent leurs marchandises au marché de gros, où ils disposent de leur propre emplacement. Ils ont éventuellement complété le chargement avec des produits d'autres exploitations, puis ils vendent les produits maraîchers à des commerçants détaillants et / ou à des revendeuses du marché.

Dans les marchés où il existe des emplacements libres, en particulier au Marché Central ou au Marché régional de La Plata, les exploitants-commerçants boliviens sont plutôt confinés à ces espaces traditionnellement réservés aux producteurs. Mais dans les petits marchés traditionnels, ils louent les mêmes emplacements que les consignataires et commerçants.

A Buenos Aires, l'existence généralisée d'un même acteur portant seul la triple casquette de producteur, commerçant et transporteur ne s'était jamais ou rarement vue auparavant. Comme il a été expliqué au chapitre précédent, les producteurs n'avaient qu'un accès limité à la vente grossiste. Certains ne transportaient même pas leurs légumes, puisque le père de l'un des Portugais faisait appel à un beau-frère charretier. A La Plata, l'agent du recensement interrogé reste même perplexe devant un quelconque cumul des fonctions :

M. (agent du recensement, origine argentine, La Plata, 55 ans) – Il y aurait trois figures : le producteur, le transporteur et la troisième, le vendeur. Ce dernier reçoit à condition de..., fixe le prix à condition de..., selon comment va le marché. Il n'y a pas d'exploitants qui ont un emplacement. Il n'y en a pas, ou il y en a très peu et statistiquement cela n'existe pas. Il y a une tradition parmi les maraîchers qui dit « on ne peut pas être à la procession et à la messe ». Si je suis sur l'exploitation je ne peux pas contrôler l'emplacement de légumes au marché, et si je suis sur l'exploitation je ne peux pas m'occuper de transporter mes légumes.^{xcviii}

¹⁴¹ Néanmoins, si leur production est insuffisante, plusieurs commerçants producteurs déclarent compléter leur stock auprès d'exploitants voisins. Par exemple, un commerçant-producteur d'origine bolivienne de La Matanza indique : « J'ai 10 ha à Escobar. J'apporte mes propres légumes et quand il me manque quelque chose, je vais voir les autres maraîchers. »

Photographie 9 : Emplacement typique d'un *quinero*, marché de gros de Pilar



Le matin, vers 11h (la vente est déjà bien entamée).

Les cageots portent tous le même nom « Mamani » (nom que l'on retrouve fréquemment chez les Boliviens) et forment des hautes piles (jusqu'à huit cageots).

Ils sont remplis de légumes feuilles en grande quantité : des échalotes au premier plan au centre, des têtes de fenouil sur la gauche, des laitues à l'arrière-plan à gauche, des blettes à l'arrière-plan au centre et des épinards à l'arrière-plan à droite. Ces légumes abondants paraissent très frais

L'incompatibilité supposée entre les trois fonctions renforce l'effet de rupture provoquée par les Boliviens : les nouveaux acteurs introduisent et généralisent la vente directe dans l'ensemble des marchés de gros ; ils entraînent leur « ruralisation ».

Ce système caractérise tous les producteurs de la zone Nord. Mais dans la liste des trajectoires (Tableau 9 p. 253), certaines s'arrêtent à l'échelon « producteur ». Le cumul des fonctions présente donc certaines limites.

b. Les limites du cumul des fonctions au sein de la production

Tous les producteurs boliviens ne sont pas commerçants et tous les commerçants boliviens ne sont pas producteurs. De plus, tous ne sont pas transporteurs. Outre la vente directe dans un marché de gros, comment un producteur peut-il vendre sa production ? D'après les entretiens, les maraîchers disposent de trois autres méthodes pour vendre leurs légumes.

▪ La vente « bord champ »

L'expression « vente bord-champ » est utilisée en Afrique de l'Ouest pour décrire une situation où le producteur reste sur son exploitation et reçoit des camions qui viennent acheter et charger la marchandise [Chaléard, 1996].

Alors que tous les producteurs boliviens rencontrés dans la zone Nord cumulent les fonctions de transporteurs et commerçants, la vente « bord-champ » caractérise la zone productive de La Plata : les cinq sixièmes des producteurs interrogés la pratiquent. Les extraits suivants rapportent quelques réponses à la question « à qui vendez-vous ? » :

Y. (origine bolivienne, productrice, 38 ans) – Aux camions qui passent ici. En général ce sont toujours les mêmes, mais il y a aussi des gens nouveaux, on peut vendre à tous. Et après, ils reviennent une autre fois. Il y a toujours deux ou trois camions qui viennent toujours. Il y en a un qui vient tous les jours ; il y en a deux qui viennent trois fois par semaine. Ils viennent lundi, mercredi, et vendredi dans l'après-midi, pour vendre ensuite le soir. Les prix sont pareils entre eux, ou quand l'un monte un peu plus, l'autre qui vient demande un prix plus bas, ça s'équilibre. R. te paye le jour suivant, les autres payent le jour même. Il y en a deux qui vont à Avellaneda, et un autre qui va vendre à Senzabello. Ils appellent M. [son beau-frère] au téléphone pour commander ou dire qu'ils viennent.

V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans) - Au Central je suis avec deux ou trois revendeurs, j'ai trois acheteurs. L'un m'envoie l'argent chaque semaine. Il vient, il charge, il m'apporte ce qu'il a chargé avec une facture, contre une facture...Toi dès le départ tu arranges ça.

A. (origine bolivienne, producteur, 19 ans) - On vend aux camions, à ceux qui passent par ici. Des fois aussi on envoie la tomate au Central. Tout est à la commission. Ils viennent acheter et ils disent le prix.^{xcix}

La vente « bord champ » recouvre ainsi différentes modalités :

- Soit le camion est envoyé par un consignataire du Marché Central, soit le commerçant grossiste se rend en personne sur l'exploitation avec son camion pour emmener la marchandise au Marché Central (cas de V. et de A.) ou dans tout autre marché de gros de la région métropolitaine (cas de Y.).
- Les camions viennent environ à la fréquence d'un jour sur deux, en se calant probablement sur les jours de forte activité des marchés qu'ils approvisionnent.
- Deux ou trois camions semblent suffire à emporter la production maraîchère d'une superficie d'environ deux hectares sous serre, telle que celle des producteurs interrogés.
- L'achat se fait *toujours* à commission pour les tomates (cas de A.) et comptant pour les autres légumes (avec paiement au moment de l'achat ou au moment de la restitution des cageots, le lendemain) (cas des trois producteurs).

D'un côté, ce système de vente maintient une division entre les acteurs de la production et de la commercialisation, conformément à ce que l'agent du recensement de La Plata décrivait plus haut et au schéma présenté au début de cette sous partie (Figure 15). D'un autre côté, une nouvelle figure se dessine, notamment dans l'extrait d'entretien avec Y. : celle du commerçant transporteur. Au Marché de

La Matanza, de nombreux commerçants en légumes disent aller choisir et acheter eux-mêmes leurs produits aux *quinteros*, à Escobar, Pilar, La Plata et jusqu'à Mar del Plata. Il s'agit là d'une forme de cumul originale peu répandue avant l'arrivée des migrants boliviens.

▪ La vente aux supermarchés

Dans d'autres exploitations, le producteur passe un contrat avec une chaîne de supermarchés qui lui garantit l'achat d'une partie de sa production. Le paiement s'effectue un mois ou soixante jours plus tard et les supermarchés imposent les règles d'emballage et de conditionnement. En général, l'autre partie des légumes produits est envoyée au Marché Central à un consignataire avec lequel le producteur a passé un accord (assez souple) [Bifaretti et Hang, 1997a].

Je n'ai pas rencontré de Boliviens dans ce cas. Seul les Portugais interrogés au Sud distribuent leurs tomates de cette façon : ils passent contrat avec les supermarchés Disco et apportent les tomates produites en surplus à un consignataire du Marché Central.

A Escobar, un producteur d'origine japonaise produisait lui aussi sous contrat avec les supermarchés Disco mais sa production était très singulière et le degré technique de son exploitation ne présentait aucun point de comparaison avec les producteurs boliviens rencontrés¹⁴².

▪ La vente indirecte au marché de gros

Enfin, un dernier système de vente est ressorti des entretiens : l'exploitant apporte sa marchandise au marché de gros et la négocie avec un ou plusieurs commerçants grossistes qui la lui vendront à l'intérieur du marché ou dans d'autres marchés. A part pour les tomates, il ne s'agit pas d'une vente à commission mais d'un système de vente et de revente. La transaction s'effectue au bord du marché : la marchandise est déchargée pour être placée sur les emplacements ou pour être chargée sur d'autres camions.

Ce type d'échanges, qui rappelle la façon dont les producteurs traditionnels écoulaient leurs légumes, est un reliquat du système de commercialisation passé. Il caractérise encore les relations entre certains commerçants grossistes argentins et certains producteurs boliviens, mais tend à se transformer. Je n'ai rencontré qu'un producteur bolivien inséré dans ce type de circuit (depuis Pilar). En revanche, j'ai

¹⁴² Il proposait aux supermarchés des produits de très haute qualité, soignés sous des serres dont le degré d'humidité et la température étaient parfaitement maîtrisés. Un système d'irrigation au goutte à goutte associé à un sol très travaillé lui permettait d'ajouter de la valeur à ses légumes. Il se lançait également dans la culture de mini-légumes destinés à un public gourmet.

rencontré plusieurs commerçants profitant de ces transactions au Marché de La Matanza, avant d'aller vendre au Central ou de vendre à l'intérieur de la halle.

Néanmoins, là encore les Boliviens apportent leur touche d'originalité par rapport au schéma initial, car ils cumulent *toujours* les fonctions de producteur et de transporteur. De fait, cette modalité correspond à une étape vers la triple fonction spécifique aux Boliviens : plusieurs producteurs-commerçants de La Matanza ont déclaré avoir livré leurs produits au marché avant de s'y installer.

Si l'on s'attache uniquement aux Boliviens, les différentes méthodes de commercialisation isolent davantage les deux îles maraîchères approvisionnant Buenos Aires : la zone Nord est caractérisée par le cumul des fonctions et la vente directe au marché de gros, tandis que la zone Sud est dominée par la vente sur l'exploitation. Toutes nationalités des acteurs confondues, ces descriptions soulignent la diversité des modes de commercialisation, tout en laissant supposer une hiérarchie : la vente aux supermarchés concernerait les producteurs les plus avancés, c'est-à-dire ceux de la zone Sud, reconnue pour la qualité et le calibrage de ses produits sous serre. La différenciation des deux îles maraîchères sort renforcée de l'analyse des réseaux maraîchers du complexe de Buenos Aires.

c. Les trajectoires urbaines : une autre forme de cumul

Les trajectoires commerciales urbaines (trajectoires B du Tableau 9 p. 253) ne présentent pas les mêmes superpositions que leurs homologues productives. Je n'ai rencontré aucun commerçant grossiste ayant conservé une *verdulería* ou tout autre local commercial dont il avait eu la charge avant d'arriver au marché de gros. La fonction de transporteur n'est pas non plus partagée par tous les Boliviens issus des espaces commerciaux. Cela dépend des produits vendus : alors que 80 % des commerçants boliviens en fruits et légumes-fruits du marché de la Matanza et leur totalité au marché de Pilar possèdent un moyen de transport propre, seuls 30 % des commerçants en légumes-feuilles à Pilar et 60 % à La Matanza sont dans ce cas. Les revendeuses ne possèdent généralement pas de véhicule. La séparation des fonctions apparaît donc plus nette au sein des trajectoires commerciales que des trajectoires productives.

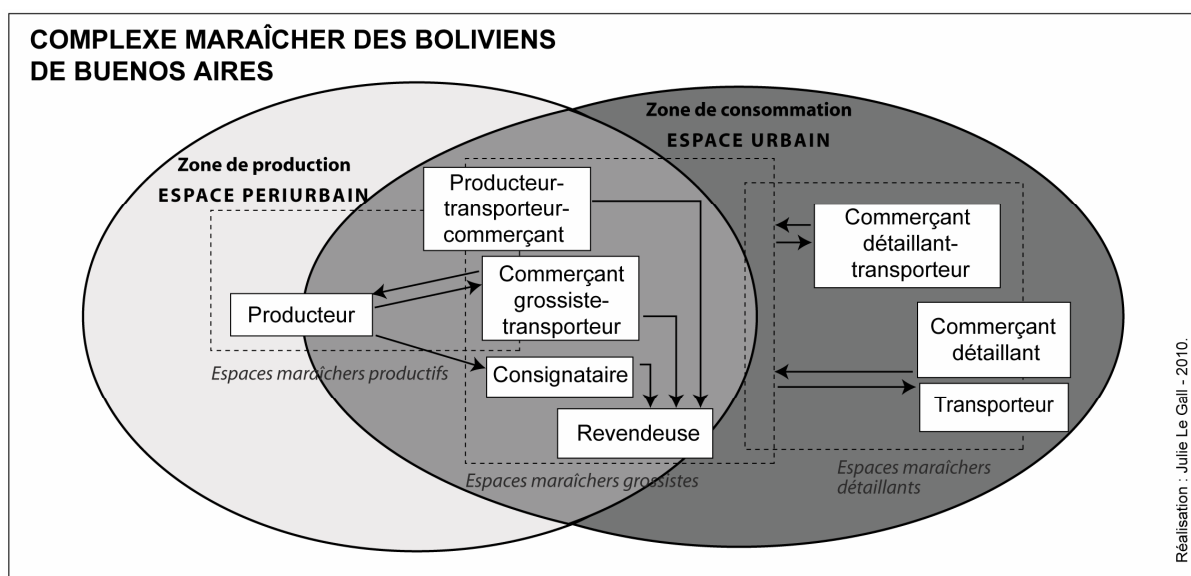
Un élément vient toutefois nuancer ce point de vue : le « distributeur » (« *repartidor* »), chargé d'acheter les produits au sein d'un marché de gros pour les distribuer (« *repartir* ») à d'autres marchés de gros, à une ou plusieurs *verdulerías* ou aux restaurants, ne fait pas partie de l'échelle commerciale bolivienne. Cet acteur a pourtant repris de l'importance après la crise de 2001 car il est facile d'accès et flexible [Viteri et Arce, 2009]. Mais les commerçants détaillants boliviens travaillent autrement : ils s'approvisionnent toujours eux-mêmes au Marché Central ou dans d'autres marchés de gros. Même sans moyen de transport propre, ils *accompagnent* en

permanence les légumes : ils montent avec le transporteur dans son camion ou sa camionnette, si bien que ce dernier est confiné à sa fonction de prestataire de service, sans pouvoir décisionnel dans l'acte d'achat. Le *repartidor*, au contraire, tout en respectant la liste d'un commerçant ou d'un restaurateur, *effectue la transaction* avec le commerçant grossiste.

Ainsi, chez les Boliviens, tout comme les fonctions de commerçant grossiste et de transporteur se confondent au niveau de la vente « bord-champ », la séparation s'estompe entre commerçants détaillants et grossistes.

La Figure 16 actualise la Figure 15 (p. 335) en repositionnant les nouvelles figures apparues depuis l'arrivée des acteurs d'origine bolivienne. Elle démontre que le cumul des fonctions qu'ils ont introduit réduit la distance fonctionnelle entre les trois types d'espaces maraîchers : avec les Boliviens, le complexe maraîcher de Buenos Aires apparaît donc reserré. Ces nouvelles façons de vendre modifient-elles les configurations spatiales du complexe maraîcher ? Dans quelle mesure la distance spatiale entre les espaces du complexe maraîcher se réduit-elle aussi ?

Figure 16 : Les acteurs boliviens dans les réseaux actuels d'approvisionnement en légumes de Buenos Aires : des nouvelles fonctions qui resserrent fonctionnellement le complexe maraîcher



4.3 De nouvelles circulations

Le cumul des fonctions amène des acteurs initialement fixes à se déplacer entre les différents nœuds : comment la réorganisation sociale du complexe maraîcher en modifie-t-elle les *circulations* ? Quelles en sont les conséquences sur l'organisation du complexe maraîcher ?

a. Nouvel accès des producteurs aux marchés de gros et innovations

La figure du producteur-transporteur-commerçant implique que les producteurs sortent de leur exploitation : les exploitants rencontrés ont rejoint différents marchés. A Pilar, les producteurs interrogés à Zelaya vendent au Marché de La Matanza, deux producteurs rencontrés près du Parc industriel vont au Marché de Tres de Febrero, un producteur installé au bord de la Route 25 se rend au Marché de José C. Paz et les autres ont choisi le Marché de Pilar. Au Sud, les seuls producteurs qui vendent eux-mêmes leurs productions vont à La Matanza et à Avellaneda.

Cet accès des producteurs au marché de gros, qui représente déjà une innovation par rapport aux acteurs traditionnels, marque une première évolution du complexe maraîcher. Alors que les marchés de gros rayonnaient initialement sur la portion de la périphérie où ils étaient installés, les distances parcourues par les Boliviens mettent en évidence le rayonnement régional de certains marchés (La Matanza, Tres de Febrero). Or, La Matanza est le marché le plus central de la Région métropolitaine : l'accès des producteurs depuis l'extrême Sud ou l'extrême Nord rappelle les distances parcourues par les acteurs traditionnels pour se rendre au Marché de l'Abasto avant sa fermeture. Encore une fois, on ne se trouve pas face à une innovation, mais face à une réactivation de phénomènes existant trente ans auparavant, que la modernisation du système d'approvisionnement avait souhaité éradiquer.

L'accès des producteurs aux marchés de gros montre une autre évolution fondamentale du complexe maraîcher. Comme il a été précisé au chapitre précédent, la saturation des marchés de gros de première génération a favorisé la recherche de nouveaux débouchés : à l'échelle métropolitaine, l'un des éléments les plus visibles de l'insertion des Boliviens réside dans la création de nouveaux marchés de gros. Mais avant eux, des Italiens l'avaient fait : qu'est-ce qui marque la différence entre les Boliviens et les acteurs traditionnels sur ce plan-là ? Les Boliviens se sont installés non au plus près des zones de consommation, mais à *proximité des zones de production*, en troisième couronne. A ce niveau, l'innovation apportée par les Boliviens ne relève pas de la création mais du choix de l'espace d'implantation. Cette évolution laisse entrevoir un resserrement spatial du complexe maraîcher, puisque cohabitent au sein de la zone Nord espaces de production et espaces de commercialisation.

Au-delà de ces deux évolutions, que provoque le déplacement des producteurs au sein de l'ensemble des marchés de gros ?

b. Une complémentarité entre les marchés de gros

Les analyses fines des marchés de gros (taille, horaires, acteurs,...) et de leurs acteurs réalisées dans ce chapitre mettent en évidence de plus en plus de différences entre les marchés de gros : ces caractéristiques, reprises dans le Tableau 14, viennent

compléter le Tableau 5 (p. 155). Dans quelle mesure les modifications du système d'acteurs de l'approvisionnement de Buenos Aires transforment-elles ces différences en complémentarités ? On se référera à la Carte 8 (p. 130) pour la localisation des différents marchés.

Tableau 14 : De nouveaux éléments pour caractériser les marchés de gros de Buenos Aires pour les produits maraîchers

	MCBA	MARCHES SATELLITES	MARCHES BOLIVIENS
Type de marché (époque)	Deuxième génération	Deuxième génération	Troisième génération
Situation	Proximité de la zone de consommation	Proximité de la zone de consommation	Proximité de la zone Nord de production
Taille	Grande 12 pavillons, 6 emplacements libres	Moyenne Minimum : 1 halle. (Ex : La Matanza) Intermédiaire : 2 halles et grand parking (Ex. : Tres de Febrero) Maximum : 4 pavillons et grands parkings (La Plata)	La halle : petite (Moreno, Morón), moyenne (Pilar), grande (José C. Paz, double à Escobar). La halle et le périmètre : petit marché (Moreno, Morón), moyen (Pilar, Pancoche à Escobar), grand (Escobar, José C. Paz)
Jours de vente principaux	Lun. – Merc. – Vend.	Lun. – Merc. – Vend. ou Mar. – Jeu. – Sam.	Lun. – Merc. – Vend.
Horaires	Matin à partir de 6h00	Variable en majorité la nuit à partir de 1h00 (horaires forts : 3-7h)	Variable en majorité de jour Le matin (ex : Pilar) L'après-midi (ex : Morón) La soirée et la nuit (Escobar)
Commerçants (par ordre décroissant d'importance)	Consignataires, Grossistes nationaux et internationaux, Producteurs (emplacements libres), Revendeuses (emplacements libres).	Producteurs, Commerçants grossistes colporteurs, Commerçants grossistes, Consignataires, Revendeuses.	Producteurs, Consignataires (produits lourds), Commerçants grossistes, Revendeuses internes.
Présence des commerçants d'origine bolivienne	Nulle ou faible dans les pavillons. Forte dans les emplacements libres.	Variable selon les marchés (25-75 %) Forte (La Matanza), faible (San Martín, Beccar). Supérieure sur les emplacements spécialisés dans les légumes feuilles, crucifères et légumes-fruits (en saison à Buenos Aires).	Hégémonique
Fonction principale pour les produits maraîchers	Distributeur (centralisateur si l'on prend en compte les emplacements libres)	Centralisateurs / distributeurs	Introduceurs (distributeurs pour la zone Nord)

Source : entretiens, 2006-2008. Conception et réalisation : Matías García, Julie Le Gall, 2008

▪ Un système à trois niveaux pour les commerçants grossistes

Les Boliviens, en cumulant des fonctions, minimisent les transactions et les manipulations. Deux entretiens montrent l'effet de la présence de nombreux producteurs sur l'attractivité du Marché de Pilar :

M. (origine bolivienne, 28 ans, commerçante-productrice, Pilar) – Les acheteurs viennent de Pilar, José C. Paz, du marché de Morón, du Tres de Febrero, de La Matanza, ils viennent acheter parce que certains ont des petites exploitations alors ils viennent chercher ici ce qui leur manque. Ici il y a de la marchandise fraîche pour tous.

Commerçante-productrice (origine bolivienne, 55 ans, Pilar) – Ici ils viennent de partout pour acheter, de Derqui, Pilar, José C. Paz. Du marché ils emmènent à La Matanza, au Tres de Febrero, à Morón, Moreno. Ils viennent à 10-11 heures parce que c'est pas cher et frais. Des femmes et des hommes viennent, les deux viennent.^c

La fraîcheur des légumes attire non seulement des commerçants au détail (Pilar, José C. Paz, Derqui), mais aussi des commerçants grossistes de marchés situés plus près de la ville-centre, en première et deuxième couronnes. Le Marché de Pilar ne polarise pas que les commerçants de sa zone d'influence, mais rayonne au-delà, dans l'ensemble des zones Nord et Ouest. Les marchés d'Escobar s'inscrivent dans cette même logique (ils l'initient, même, puisque leur ouverture précède celle de Pilar).

A l'autre bout des réseaux, à La Matanza, des commerçants expliquent aussi :

F. (origine bolivienne, 34 ans, commerçant-producteur d'Escobar) – Avant je m'occupais seulement de la production. Mais je ne vends pas à Escobar, j'apporte d'Escobar quelques produits du marché, ce qui me manque.

Commerçante grossiste (origine bolivienne, 40 ans, commerçante) – Je vais chercher les légumes au marché du Tres de Febrero, c'est à quinze minutes. J'achète aux exploitants qui ont un emplacement là-bas et apportent leurs légumes. Les légumes-feuilles viennent de Mar del Plata, le poivron et la tomate de la Plata.^{ci}

Ces entretiens complètent les précédents, puisqu'ils décrivent le point d'arrivée des légumes, avant leur commercialisation dans la ville-centre. Les commerçants grossistes de La Matanza s'approvisionnent dans les marchés des deuxième et troisième couronnes, auprès des exploitants-transporteurs commerçants.

Au total, le Marché de la Matanza rayonne de façon très particulière, car il cumule la présence de nombreux producteurs-transporteurs-commerçants et de nombreux commerçants approvisionnés auprès des producteurs-transporteurs-commerçants d'autres marchés. Le marché est réputé pour l'extrême qualité de ses produits, comme l'expriment deux commerçants :

Julie – La qualité est meilleure ici? Des fraises ?

Bet. (commerçant grossiste, origine italienne, Marché Central, rencontré à La Matanza, 65 ans) - Ici tu as la meilleure qualité, ici à la Matanza la meilleure qualité que tu as c'est les légumes, les légumes feuilles, tout frais, tous coupés le jour même...

J. – Et de tous les marchés de gros?

Bet. – En réalité c'est le meilleur qu'il y a ici, il n'y a pas de concurrence... la feuille eh...

J. – Et, pourquoi?

Bet – Ben parce que les Boliviens la travaillent chaque jour, ils la coupent et la transportent... Chacun a son champ et quand quelqu'un en a besoin, il coupe la marchandise et il vient, ça c'est pour le travail... ça passe par une seule main, qui est leur main... ils la sèment, la récoltent et la vendent eux-mêmes, je m'explique?

Commerçant grossiste (argentin, 35 ans, Marché de la Matanza) – La marchandise d'ici est de la région, est meilleure, plus fraîche parce qu'elle est cueillie ici le jour même.^{cii}

Bel. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 38 años) - Au Central la marchandise est mauvaise, ou alors elle est mauvaise un jour et belle un jour. Dans les petits marchés, les légumes sont bons et ils vont de l'exploitant à l'acheteur et tous les jours l'acheteur a de beaux légumes.^{ciii}

Quand je l'ai rencontré, Bet. venait exprès acheter des fraises fraîches à La Matanza pour les revendre à des commerçants du Marché Central. Au-delà de la saison des fraises, l'entretien laisse supposer qu'il fréquentait régulièrement ce marché *avant d'aller au Marché Central* du fait de la qualité des légumes-feuilles. Du fait de sa proximité avec le Marché de La Matanza, le Marché Central rentre donc aussi dans le système de vente et de revente entre les marchés : ses commerçants viennent s'approvisionner auprès des exploitants ou des commerçants en contact direct avec ces exploitants.

Il existe donc une complémentarité entre les différents marchés qui s'explique par la présence variable des producteurs dans l'ensemble des marchés de la Région métropolitaine, elle-même calquée sur la distance aux zones de production. Une hiérarchie entre les marchés métropolitains se dessine en fonction de la fraîcheur des produits les plus périssables : les légumes-feuilles. Cette hiérarchie construit les parcours des commerçants grossistes, mais également des commerçants détaillants.

• Deux marchés de gros pour un commerçant détaillant

Les commerçants au détail profitent eux aussi des « degrés de fraîcheur » différents des marchés.

- Chez les commerçants du quartier de Palermo, la moitié des commerçants se dirigent vers deux marchés de gros différents : La Matanza et le Marché Central. L'autre moitié se rend soit au Central, soit au Tres de Febrero, soit à La Matanza. Or, tous ceux qui choisissent deux marchés sont d'origine bolivienne. R. explique :

R. (origine bolivienne, commerçant détaillant, 39 ans) – Je vais au marché trois fois par semaine. Parfois j’y vais plus, si jamais il me manque quelque chose. Je pars à 4h, je vais d’abord à La Matanza, pour prendre des légumes. Là-bas ce sont les plus beaux. Ensuite je continue au Central parce que les fruits là-bas sont moins chers, ils arrivent directement là-bas. Je reviens ici à 8-9 heures environ et je décharge.^{civ}

- A Once, la part des commerçants qui divisent leurs achats entre deux marchés est moindre (15 %). Ils sont plus nombreux à choisir un marché : Quilmes, La Matanza, le Central, Tres de Febrero. Les Boliviens interrogés vont tous au Central et/ou à La Matanza.
- Plus au Sud, vers San Cristobal, quatre commerçants interrogés se rendent uniquement au marché d’Avellaneda, dans la zone Sud. De son côté, R., d’origine bolivienne, déclare un autre circuit et se justifie :

R. (origine bolivienne, commerçante détaillante, 30 ans) – Le lundi on va au Central, si le lundi on est allé au Central, le mardi on va au Tres de Febrero et ensuite le mercredi on revient au Central et le jeudi au Tres de Febrero.

Julie – Et pourquoi tu vas au Tres de Febrero et pas à celui d’Avellaneda où vont tous ceux de la région?

R. – Ce qu’il y a c’est que tout est frais là-bas parce que les exploitants viennent là-bas, ils viennent de La Plata, beaucoup viennent de la Plata là-bas. Ils apportent depuis l’exploitation même. On y va et on sait. Le Tres de Febrero est ouvert de 2h à 9h du matin. J’y vais et je reste une heure dedans. J’en ai un pour les légumes-feuilles, il faut savoir, il y a quelques exploitants qui apportent mais je ne sais pas pourquoi le jour suivant tout pourrit, mais il y en a d’autres avec lesquels la laitue dure une semaine. Moi maintenant, je sais, je connais. J’emporte tout du même exploitant, c’est pour ça que je ne reste pas longtemps. Je vais chez celui-là, après si jamais il me manque quelques carottes, quelques pommes de terre, j’achète aux autres.

J. – Et au Central?

R. – Ben au Central, j’achète les fruits. Toujours. Parfois je complète au Tres de Febrero, mais ce n’est pas pareil. Là ils les ont manipulés.^{cv}

- Enfin, à Pilar, les commerçants au détail viennent au marché depuis Derquí, Pilar, El Viso, Robles... : des localités situées autour du marché de Pilar.

La distance entre le local et le marché entre en jeu dans le choix du marché de gros : les *verdulerías* de la zone Sud s’approvisionnent au Sud et les détaillants autour du *partido* de Pilar font le trajet jusqu’au Marché de Pilar, tandis qu’à Once, quartier central, on voit s’opérer un basculement entre la zone Ouest et la zone Sud (« cohabitation » entre deux marchés : Quilmes au Sud et La Matanza à l’Ouest).

Pourtant, nul commerçant détaillant n’évoque le critère de la distance physique pour justifier son choix. Chacun trace son parcours en fonction des produits dont il a besoin et, plus encore, de la qualité de ces produits. En témoigne le cas de R. qui habite tout près du Marché d’Avellaneda et choisit pourtant d’aller au Tres de

Febrero¹⁴³. L'employée des toilettes du Marché Central confirme les circulations des commerçants détaillants d'origine bolivienne :

N. (employée des toilettes, origine argentine, Marché Central) – Ici au marché [central], [les Boliviens] ne vendent pas de légumes feuilles, non. Par contre, ils sont à la Matanza, par là-bas à Liniers, c'est là-bas qu'ils sont. Mais ici, non. (...) Elles [elle glisse inconsciemment du masculin au féminin pour parler des Boliviens] vont d'abord à la Matanza. Ils vont toujours là-bas en premier parce que ça ouvre de nuit et ensuite ils viennent ici. Et on dit aussi que les légumes là-bas sont plus beaux parce qu'ils viennent de la *quinta*, ce sont des emplacements petits, ce n'est pas comme ici où il arrive de la quantité. Là-bas elles achètent comme à la *quinta*, à des gens de La Plata, je ne sais pas. Les légumes sont plus frais.^{cvi}

N. observe de plus en plus de commerçants détaillants d'origine bolivienne venir s'approvisionner au Marché Central, mais uniquement pour les fruits et les légumes fruits. Ces propos entérinent l'hégémonie du Marché de La Matanza pour la vente des légumes-feuilles.

Le parcours des commerçants détaillants vient confirmer la complémentarité entre les marchés de gros et leur hiérarchie établie suivant la fraîcheur des légumes feuilles.

• Un système qui s'appuie sur une complémentarité temporelle

La fraîcheur des légumes d'un marché à un autre s'explique par le nombre de manipulations qu'ils subissent, mais aussi par le temps écoulé entre la cueillette et la consommation. Le Tableau 11 (p. 310) indiquait que les jours de forte ou de faible activité varient suivant les marchés, mais il est possible de repérer quelques constantes (Tableau 14 ci-dessus).

A première vue, les marchés de la collectivité bolivienne, dont l'activité est généralement maximale les lundis, mercredis et vendredis, se calquent sur le Marché Central de Buenos Aires et s'inscrivent en décalé par rapport aux marchés de gros traditionnels de la première couronne métropolitaine (Tableau 14). L'observation des horaires permet d'être plus précis (Tableau 11 p. 310) : alors que les marchés de Pilar, d'Escobar, de José C. Paz ont lieu la nuit, le Marché Central ouvre le jour ; de même, les marchés de Moreno et de Morón, dont les jours forts sont identiques aux marchés traditionnels, ouvrent en soirée, tandis que les marchés de gros de la première génération ouvrent à partir de minuit.

Tout semble se caler pour que les marchés traditionnels et le Marché Central de Buenos Aires ouvrent *dans le prolongement* des marchés de la collectivité bolivienne. Un fait, parmi d'autres, vient confirmer cette idée : en 2008, le Marché Central a

¹⁴³ Le jugement de R. est sans doute un peu hâtif : plusieurs producteurs de La Plata ont cité le Marché d'Avellaneda comme débouché des légumes de la zone. D'autres critères entrent peut-être en jeu dans le choix des marchés, comme il sera développé par la suite.

décalé ses horaires pour ouvrir plus tôt ; immédiatement, il a été question de décaler les horaires du marché de Pilar dans le même sens. Plusieurs commerçants de Pilar m'ont également expliqué que des camions passaient par Pilar chercher de la marchandise avant d'aller au Marché Central et deux commerçants interrogés à Morón (qui ferme à 22h) ont remarqué qu'ils comptaient parmi leurs clients des commerçants du Marché de La Matanza (qui ouvre à minuit).

D'après cet agenda hebdomadaire, les marchés de gros traditionnels et les marchés de gros de la collectivité bolivienne semblent donc complémentaires. Cette organisation permet

- à des légumes récoltés le matin d'être vendus le soir dans les marchés boliviens, puis la nuit dans les marchés traditionnels et d'arriver moins de 24h après leur cueillette dans les locaux de la ville-centre ;
- à des légumes récoltés le soir d'être vendus la nuit ou le lendemain matin tôt dans les marchés boliviens, puis la journée au Marché Central et d'arriver pour le soir ou le matin en centre-ville.

La façon dont s'intègrent les marchés de gros boliviens dans l'espace-temps maraîcher de la Région métropolitaine permet de mieux comprendre les complémentarités qui se dessinent entre les marchés. Les Boliviens sont bien à l'origine d'une amélioration de la qualité des légumes consommés dans la capitale argentine.

▪ Une nouvelle typologie des marchés de gros

Mises ensemble, les différentes analyses redessinent une typologie des marchés de gros en fonction des acteurs en présence, de la distance aux zones de production ou aux zones de consommation et du degré de fraîcheur de leurs produits. On trouve :

- d'abord, les marchés situés au plus près des exploitations, où les légumes sont vendus :
 - principalement par les exploitants eux-mêmes,
 - et, éventuellement, par des revendeuses internes ;
- ensuite, les marchés situés plus près du centre de la métropole, où les légumes sont vendus :
 - par les producteurs qui ont parfois complété leurs étals dans les marchés ci-dessus ou auprès de leurs voisins,
 - par des revendeuses internes,
 - par des grossistes colporteurs venus s'approvisionner dans les marchés proches des zones de production ou directement sur les exploitations.

- enfin, le Marché Central, où les légumes sont vendus (hors emplacements libres) :
 - par des grossistes colporteurs venus s’approvisionner dans les marchés de la première couronne,
 - par des consignataires,
 - par des grossistes colporteurs qui s’approvisionnent plutôt dans la zone Sud.

A la lumière de ce classement et des typologies adoptées dans les années 1970 [Abello, 1973], les marchés de gros de la Région métropolitaine de Buenos Aires pourraient être actuellement regroupés en trois catégories reflétant leur spécialisation et leur complémentarité *pour les produits maraîchers* (Tableau 14)¹⁴⁴ :

- les marchés de gros boliviens, situés près des zones de production, peuvent être qualifiés d’introducteurs ou de collecteurs, car la vente directe est prédominante (exemple : Pilar) ; ils sont aussi distributeurs à l’échelle de la zone Nord ;
- certains marchés traditionnels (La Plata, Tres de Febrero, La Matanza, Avellaneda...) sont des marchés « centralisateurs » où convergent produits de première main et produits de revente ;
- le Marché Central de Buenos Aires et d’autres petits marchés traditionnels (San Martín, Quilmes) peuvent être considérés comme des marchés distributeurs, car ils n’accueillent pas (ou peu) de vente directe dans leurs halles (les commerçants achètent les légumes frais à des exploitants dans les petits marchés traditionnels avant de les fournir aux commerçants détaillants).

Ce schéma est, sur le plan géographique, exactement l’inverse du schéma initial d’organisation des marchés de gros de Buenos Aires puisque les plus grands marchés introducteurs, dont l’Abasto, étaient situés en plein centre ville. Il s’inscrit aussi en complet porte-à-faux par rapport au schéma d’organisation voulu avec l’ouverture du Marché Central, puisque ce dernier aurait dû être le seul marché introducteur.

Or, les premiers marchés du système ont été créés par la collectivité bolivienne et les seconds ont été investis par les producteurs et commerçants d’origine bolivienne. On peut donc considérer que les migrants boliviens ont non seulement créé une hiérarchie nouvelle entre les différents marchés de gros de Buenos Aires, mais ont

¹⁴⁴ Les termes espagnols sont : *mercados introductores, centrales* et *distribuidores*. Les traductions sont personnelles.

également renversé le modèle initial d'approvisionnement grossiste en légumes frais de Buenos Aires¹⁴⁵.

Cette typologie prend en considération les marchés sans leurs emplacements libres. La présence de producteurs au sein du Marché Central, par exemple, modifierait légèrement sa position. Néanmoins, les détours systématiques des commerçants grossistes et détaillants d'origine bolivienne par le Marché de La Matanza montrent que la présence des emplacements libres au Marché Central ne suffit pas à renverser la hiérarchie établie. La vente directe ne fait pas tout, seule compte la vente directe *de très haute qualité*.

A ce sujet, la typologie pourrait apparaître paradoxale. J'ai précisé dans la description des zones productives (chapitre 1) que la zone Sud (et notamment La Plata) était réputée pour la qualité de ses productions du fait de l'importance des serres. Or, selon le système à trois niveaux qui vient d'être mis en évidence, les marchés réputés sont ceux de la zone Nord. La zone Nord est spécialisée dans les légumes feuilles : cela signifie-t-il que la nouvelle organisation ne concerne que cette catégorie de légumes ? Pourtant, les commerçants colporteurs ne font pas d'aller et retour entre la zone Nord et la zone Sud, ils vont seulement dans les marchés de la zone Nord et disposent d'un panel de produits plus large que celui des légumes feuilles. Est-ce à dire qu'ils renoncent à la qualité de leurs produits ? Une autre complémentarité entre les espaces maraîchers de Buenos Aires permet d'éclairer ces questionnements.

c. Une complémentarité entre marchés et zones de production

A Escobar, la famille M., d'origine portugaise, décrit la vie de ses voisins d'origine bolivienne :

A. (femme de C., origine argentine, Escobar) – [les voisins] ils travaillent tout le temps, jour et nuit.

¹⁴⁵ Cette affirmation est très forte et mérite quelques précisions. Cette typologie s'applique bien aux seuls légumes produits dans la RMBA et notamment aux légumes-feuilles, aux fraises et, dans une moindre mesure, aux légumes-fruits (car les tomates, par exemple, sont encore souvent vendues à commission). Si l'on observait l'approvisionnement des étals boliviens en fruits, la complémentarité s'inverserait entre centre et périphérie : les marchés les plus importants sont ceux qui reçoivent les grandes livraisons en fruits (Marché Central, Beccar, Tres de Febrero). Les commerçantes grossistes d'origine bolivienne spécialisées en fruits passent par le Marché Central pour alimenter leurs emplacements, quelle que soit la localisation de leur marché (les commerçants argentins s'approvisionnent aussi au Marché Central ou se font livrer leurs fruits à commission). Pour les légumes lourds ou les agrumes, les camions livrent directement les marchés ou les commerçants s'approvisionnent au Marché Central. L'existence des marchés de la collectivité bolivienne modifie les routes des camions de produits lourds et d'agrumes : ils marquent un arrêt dans la zone Nord avant de livrer parfois d'autres marchés, dont le Marché Central. Les emplacements réservés aux produits lourds sont donc directement connectés aux zones de production spécialisées du pays.

C. (ex-producteur, origine portugaise, Escobar, 58 ans) – On les voit qui reviennent du marché le matin, lui il rentre, se lave et repart déjà pour aller à La Plata, Mar del Plata, pour acheter d'autres légumes. Il revient le soir chez lui avec le camion plein, il entre, mange un sandwich et repart pour aller au marché. Et tous les jours c'est pareil, sauf le samedi qui est le jour où ils se reposent.^{cvii}

Ces personnes vivent dans un quartier modeste d'Escobar situé à moins d'un kilomètre du Marché de gros bolivien. Les voisins boliviens dont il est question ne sont pas producteurs et achètent leurs légumes frais directement sur les exploitations (suivant le profil cumulé commerçant-transporteur). Mais paradoxalement, alors qu'ils vendent au Marché de gros d'Escobar, ils ne se fournissent en légumes ni à Escobar, où se trouvent encore quelques exploitations, ni dans les *partidos* plus agricoles au Nord d'Escobar (Zarate ou Exaltación de la Cruz), ni à Pilar, qui représente pourtant la zone productive septentrionale la plus importante et se trouve à proximité. Ils préfèrent chercher leurs légumes frais à une heure et demi (La Plata), voire à six heures (Mar del Plata) de route d'Escobar.

Au Marché de Pilar, E. renchérit en ce sens :

E. (origine bolivienne, producteur commerçant, Pilar, 30 ans) – Je suis assez fatigué. Maintenant je vais à La Plata tous les jours.

Julie - Pourquoi?

E. – Pour acheter des légumes. Je pars avec la camionnette et j'achète en général de la laitue, des tomates, pour les revendre ici.

J. – Mais tu ne produis pas?

E. – Ce qu'il y a c'est que je n'ai pas de laitue et à La Plata la laitue est très bonne. Tout là-bas vient des serres et la qualité est très bonne. Elle se vend très bien.

J. Et à qui tu achètes ?

E. – Aux exploitants. Directement aux exploitants. J'appelle, je demande s'ils en ont, j'y vais avec ma camionnette et je l'apporte par ici.^{cviii}

Ce type de transaction « bord champ » avait été observé précédemment depuis le Marché de La Matanza et depuis le Marché Central, c'est-à-dire depuis des marchés *centraux* dans la configuration de la Région métropolitaine. Ici, les commerçants ou commerçants-producteurs boliviens partent de l'extrême Nord pour se rendre à l'extrême Sud de la RMBA avant de revenir vers l'extrême Nord afin de vendre leurs produits dans les marchés de la collectivité. Ainsi, alors que les circulations entre les espaces grossistes et les zones de production s'établissaient uniquement des périphéries vers le centre, désormais, les Boliviens entraînent un déplacement des produits maraîchers entre périphéries. Les Boliviens évincent donc dans un premier temps les marchés de gros centraux. Quand les commerçants des marchés de la première couronne viennent s'approvisionner dans les marchés de la zone Nord, ils achètent des productions non seulement de la zone Nord (légumes feuilles), mais également de la zone Sud (légumes-fruits de haute qualité cultivés sous serre) réunies au même endroit grâce aux circulations des commerçants boliviens. Ces légumes arrivent dans un second temps dans la zone centrale : cela justifie d'autant plus le niveau de qualité des marchés traditionnels comme La Matanza.

Ces circulations sont motivées par la qualité des productions et démontrent une complémentarité entre les zones productives sous serre du Sud, qui garantissent la qualité des produits, et les marchés de gros du Nord, qui garantissent leurs débouchés.

Bien que la zone Nord soit également une zone productive, l'arrivée des productions de la zone Sud pourrait entraîner la dévalorisation de ses légumes cultivés en plein champ et présentant une moindre qualité. En revanche, la présence des marchés transforme cette partie de la Région métropolitaine en une plateforme pour les meilleures productions régionales. Ces circulations complexifient la typologie ci-dessus : les nouveaux marchés de la collectivité bolivienne sont introducteurs des productions de la zone Nord *et* de la zone Sud.

Alors que le Marché Central constituait jusqu'alors la seule plateforme pour les produits frais alimentant la métropole, les Boliviens sont en train de transformer la zone Nord en un nouveau « pôle-relais » métropolitain. Le Marché Central reste reconnu pour les légumes-fruits du fait de la forte présence des consignataires et des commerçants colporteurs connectés à la zone Sud (tomates), tandis que la zone Nord s'affirme pour la fraîcheur et la qualité de ses légumes feuilles issus non seulement de cultures en plein champ, mais aussi de cultures sous serre. Les acteurs d'origine bolivienne proposent une configuration tout à fait innovante de l'approvisionnement en légumes pour Buenos Aires.

Les nouvelles façons de vendre les légumes et surtout les nouvelles figures apparues avec l'arrivée des migrants boliviens ne transforment pas que les *espaces* du complexe maraîcher de Buenos Aires. Elles participent à une spécialisation originale des marchés de gros donnant lieu à une réorganisation générale de l'approvisionnement de Buenos Aires. Les circulations des productions maraîchères se trouvent modifiées et, comme les Boliviens « accompagnent leurs légumes », il est possible de parler plus globalement de « nouvelles circulations maraîchères » au sein de la Région métropolitaine.

Les circulations introduites par la collectivité bolivienne transforment les réseaux d'approvisionnement en légumes de la capitale argentine :

- le poids des différents nœuds se modifie avec le bouleversement des centralités maraîchères ;
- les réseaux s'élargissent vers la quatrième couronne ;
- les réseaux apparaissent plus complexes : moins linéaires et multilatéraux.

Ces circulations innovantes renforcent la spécialisation des différents espaces maraîchers.

Conclusion du Chapitre 4

L'analyse détaillée des entretiens et l'observation minutieuse de différents espaces maraîchers de la Région métropolitaine de Buenos Aires ont mis en lumière des transformations socio-spatiales à différentes échelles : la diffusion de nouveaux produits maraîchers et nouveaux modes de conditionnement ; la multiplication, la réduction d'échelle et la densification des espaces maraîchers ; leur féminisation et leur rajeunissement ; la réorganisation socio-spatiale des réseaux d'approvisionnement à partir de nouvelles circulations.

Ces faits confirment l'influence des Boliviens dans le développement et l'expansion du complexe maraîcher et dans sa configuration actuelle (les deux îles, le nuage grossiste et la nébuleuse détaillante). Mais ils montrent surtout que leur rôle va bien au-delà.

A travers certaines figures originales et un investissement spécifique des lieux, les Boliviens ont transformé socialement, spatialement et temporellement chacun des espaces associés à l'activité maraîchère. Se dessine une complémentarité sociale, spatiale et temporelle entre l'ensemble des nœuds du complexe étudié. Sur le seul plan alimentaire, cette complémentarité a deux conséquences principales : modifier les circulations régionales des productions et améliorer la qualité (la fraîcheur, du moins) du panier des consommateurs.

Dans tous les cas, ces transformations font rupture avec l'organisation de l'espace dans lequel se sont insérés les migrants boliviens : ces derniers apportent avec eux le changement ou entérinent une rupture provoquée par d'autres acteurs en amplifiant, diffusant et popularisant leurs innovations. Bien qu'ils ne soient pas toujours à l'origine des innovations, les Boliviens s'affichent comme les acteurs majeurs de *dynamiques innovantes* au sein du complexe maraîcher de Buenos Aires. L'objet de l'étude apparaît non seulement maintenu, mais aussi renouvelé. Ce renouvellement témoigne, sans contestation aucune, d'une consolidation des espaces et réseaux destinés à nourrir la capitale argentine en légumes frais. Le premier point de la deuxième hypothèse, qui soulignait la nécessaire transformation du complexe en vue de sa conservation, apparaît donc confirmé.

Les grandes transformations mises à jour sont partagées par l'ensemble des espaces maraîchers. Néanmoins, les analyses de ce chapitre ne permettent de comprendre ni l'origine, ni les modalités de diffusion des innovations ou « dynamiques innovantes ». Comment et pourquoi les Boliviens introduisent-ils ces transformations ? Pourquoi influencent-elles à ce point les dynamiques du complexe maraîcher de proximité ?

Chapitre V

STRATEGES ET STRATEGIES : LES CHOIX DES BOLIVIENS

Le précédent chapitre a mis en évidence un investissement original du complexe maraîcher par les Boliviens. Conformément à la position centrale de l'acteur dans cette recherche, il convient de dépasser le cadre explicatif « macro », mobilisé tout au long de la première partie, pour identifier les ressorts des dynamiques innovantes.

D'après de nombreux acteurs traditionnels interrogés et suivant un point de vue répandu dans le milieu professionnel maraîcher, les changements dans le fonctionnement et l'organisation de leur espace de travail viendraient de l'origine des derniers arrivés : les transformations seraient ainsi « boliviennes ». Cet argument suffit-il à interpréter les changements introduits ou diffusés par les Boliviens ? Par analogie, l'activité passée reflèterait, dans ce cas, les origines européennes ou japonaise de leurs protagonistes.

Cette question renvoie aux cadres d'analyse issus de la géographie culturelle. Pour comprendre l'apparition et la diffusion de certains phénomènes, P. Claval remarque : « *Les gens imitent ce qui se fait autour d'eux pour s'identifier au groupe où ils vivent. Mais le souci de copier le voisin (...) est généralement balancé par le désir de se singulariser.* » [Claval, 2003] Si l'on suit cette idée, les dynamiques innovantes portées par les individus d'origine bolivienne seraient le fruit de « *stratégies compétitives de singularisation-imitation* » pour à la fois être reconnus par le groupe « acteurs de l'activité maraîchère » et à la fois s'en détacher. Comment ? En se démarquant de leurs prédécesseurs (et « collègues », parfois) avec ce qui les distingue : leur culture (au sens large), portée par leur origine.

Ce point de vue paraît d'emblée assez réducteur, car les recherches récentes au sujet des migrants ont affirmé la capacité « d'autonomie » [Ma Mung, 2009b] des individus par rapport au groupe auquel ils sont rattachés [Cortès, 2008 ; Dubucs, 2009 ; Jolivet, 2010]¹⁴⁶. G. Cortès observe ainsi « *le migrant, comme tout acteur, [comme] un protagoniste de l'espace, doté d'une capacité stratégique lui permettant de se fixer des objectifs et de mettre en œuvre des moyens pour les atteindre* » [Cortès, 2008]. Cette

¹⁴⁶ Ces analyses montrent la différence entre une démarche scientifique considérant les trajectoires des migrants comme produits des déterminants extérieurs (contraintes, même) et une autre démarche, centrée sur les acteurs migrants, expliquant leurs parcours en fonction d'un calcul intérieur entre coûts et avantages de la migration. E. Ma Mung remarque que l'une comme l'autre des explications aux migrations internationales s'avèrent trop réductrices.

démarche met l'accent « *sur les initiatives plutôt que sur les déterminations et [étudie] la façon dont les individus et les groupes aménagent, pour eux-mêmes, les « conditions extérieures»* » [Ma Mung, 2009b]. Cette lecture des pratiques des migrants permet, plus que la précédente, de rester vigilant devant les discours galvaudés au sujet des producteurs et commerçants boliviens. Elle invite à considérer ces acteurs au-delà de leur origine étrangère¹⁴⁷.

Quelles caractéristiques des Boliviens expliquent de façon pertinente les transformations qu'ils suscitent au sein du complexe maraîcher ?

Dans le débat entre une explication « plutôt culturelle » ou « plutôt sociale » des changements repérés au chapitre précédent, je formule l'hypothèse suivante : les évolutions du complexe maraîcher ne tiendraient pas seulement à l'installation d'un groupe de protagonistes d'une nouvelle origine, « parachutés » dans la Région métropolitaine, mais seraient aussi et surtout le fruit de stratégies individuelles déployées en fonction des caractéristiques de chacun.

Aussi, dans ce chapitre, je cherche, d'un côté, à contrebalancer l'opinion des acteurs traditionnels et, de l'autre, à identifier des variables susceptibles d'apporter un éclairage plus « universel » (sortant de l'étude de cas) au maintien des espaces de proximité pour nourrir les métropoles. Les quatre sous-parties qui ponctuent l'analyse explorent des ensembles de stratégies *indépendantes* susceptibles de se croiser en certains points. Elles s'appuient toutefois sur le dessin des trajectoires des Boliviens, analysées ici dans le détail et sous l'angle des motivations individuelles. En ce sens, la démarche reprend le parcours de chaque individu entre la Bolivie et l'Argentine, selon son inscription dans le temps : après avoir interrogé ce qui amène, sur le plan individuel, les Boliviens dans les espaces maraîchers de Buenos Aires (1), je m'intéresserai aux détails des trajectoires ascendantes sous l'angle de l'accumulation économique (2). Je me demanderai ensuite quelle peut être l'influence des temporalités dans les choix des acteurs tout au long de leurs trajectoires (3), avant d'évaluer, enfin, la part des stratégies non seulement individuelles, mais aussi collectives au sein des dynamiques observées (4).

¹⁴⁷ Suivant cette ligne de réflexion, le propos de P. Claval pourrait être relu à l'échelle du groupe « Boliviens » : les individus d'origine bolivienne s'identifieraient par certains aspects à leurs compatriotes, tout en cherchant à se démarquer les uns les autres, afin de trouver leur place au sein des espaces maraîchers. Sans considérer, à ce stade, l'aspect « compétitif » du processus (qui mériterait un examen particulier), cette lecture paraît plus opératoire que la précédente et correspond davantage à une prise en compte des caractéristiques individuelles dans les modes de relation à l'espace.

1. Le poids des héritages : caractéristiques des Boliviens et influences sur leurs stratégies à Buenos Aires

En 2008, suite à un tragique accident de voiture à Buenos Aires, la chaîne de télévision à scandales *Crónicas* titra : « La mort de trois personnes et d'un Bolivien » (« *Murieron tres personas y un boliviano* »). Cette anecdote choquante aux yeux d'une partie de l'opinion rappela que ces migrants présentaient *aussi* des caractéristiques individuelles propres. Prendre de la distance avec l'origine des acteurs étudiés ne signifie pas renier cette origine. Il s'agit de considérer que les Boliviens de l'activité maraîchère sont autre chose que... boliviens.

Les caractéristiques des nouveaux acteurs expliquent-elles leur préférence envers le secteur maraîcher et un type d'espace en particulier ? Avec quelles ressources investissent-ils les espaces maraîchers de Buenos Aires ? Comment ces ressources influencent-elles les changements du complexe ?

Après avoir précisé l'origine des Boliviens et son rôle dans l'insertion en Argentine, on s'intéressera aux motifs du départ en fonction de la situation initiale en Bolivie, tout en montrant l'influence potentielle de cette situation initiale sur les espaces maraîchers de Buenos Aires.

1.1 Origines en Bolivie et espaces de prédilection à Buenos Aires

Tout d'abord, il convient de dépasser la simple origine nationale des Boliviens. D'où viennent ceux que j'ai rencontrés dans les espaces maraîchers de Buenos Aires ? Ces origines pourraient avoir influencé leurs trajectoires (on s'appuiera à ce sujet sur les grandes lignes esquissées au cours du troisième chapitre : Figure 12 p. 246 ; Tableau 9 p. 253).

a. Des migrations rural/rural, urbain/urbain

La thématique travaillée m'a d'abord amenée à demander aux personnes interrogées si elles venaient plutôt des espaces ruraux (*campo*) ou des espaces urbains (*ciudad*) (Graphique 7).

La répartition entre les Boliviens rencontrés issus des espaces ruraux et issus des espaces urbains est parfaitement équilibrée. 46 % des Boliviens viennent d'espaces ruraux en Bolivie et 46 % viennent d'espaces urbains en Bolivie (les 8 % restant correspondant à l'absence de réponse) ; si l'on ne prend en compte *que les personnes ayant répondu à la question* (Graphique 7), 49 % sont issus des espaces ruraux contre 51 % des espaces urbains boliviens.

Cet équilibre cache une situation disparate à l'intérieur des espaces maraîchers : en considérant uniquement les personnes ayant répondu à la question, tous les Boliviens des espaces maraîchers détaillants sont issus d'espaces urbains, tandis qu'à l'inverse, 88 % des Boliviens des producteurs sont issus d'espaces ruraux. Au sein des marchés de gros, la répartition se rééquilibre à peu près puisque 58 % des Boliviens viennent des espaces ruraux contre 42 % des espaces urbains.

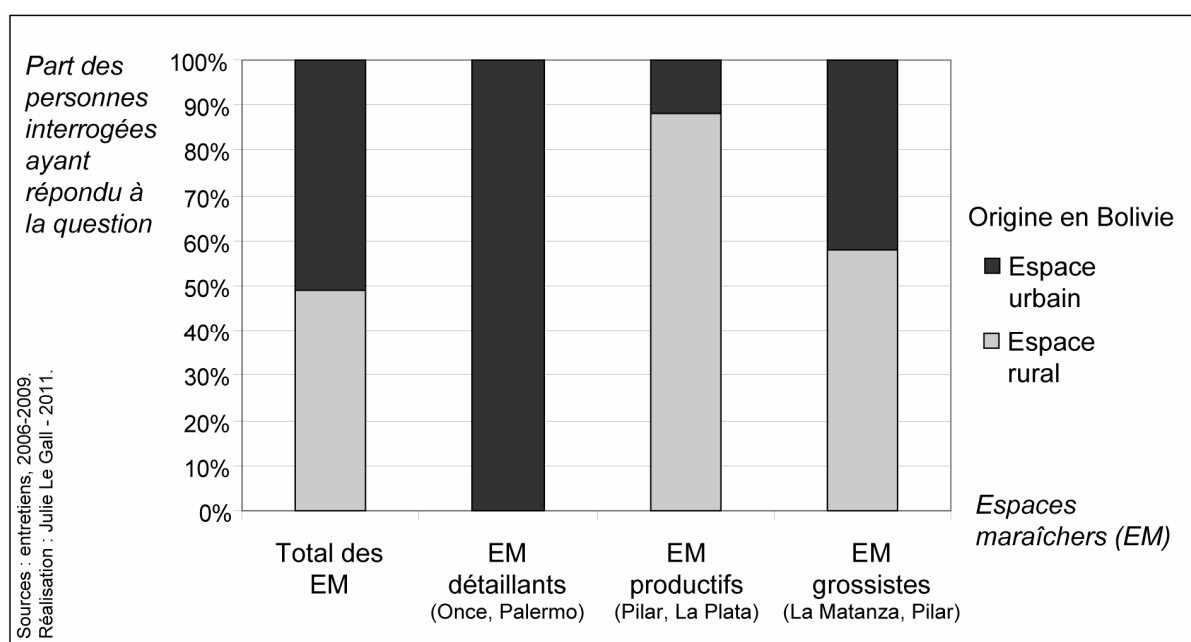
Ces premières données indiquent un lien entre l'origine rurale des Boliviens en Bolivie et leur insertion dans les espaces productifs, de même qu'entre l'origine urbaine des Boliviens en Bolivie et leur insertion dans les espaces détaillants métropolitains argentins. De plus, elles montrent le poids original des acteurs d'origine rurale au sein des espaces maraîchers grossistes.

On semble retrouver là des logiques similaires à celles des migrants traditionnels de l'activité maraîchère, au moins en ce qui concerne les producteurs. L'ensemble des producteurs ou anciens producteurs venus d'Italie, du Portugal ou de Japon dont j'ai connu l'histoire ont un lien avec le monde agricole. Ce lien est géographique et économique dans le cas des Italiens et des Portugais : les migrants sont issus de petits villages d'Italie ou du Portugal où l'activité de leur famille était le travail de la terre. Dans le cas des Japonais, ce lien est plus complexe. Il est aussi géographique dans le cas du couple N., puisque leurs parents vivaient de l'activité agricole sur l'île d'Okinawa avant d'émigrer au Paraguay, où ils participèrent à la mise en valeur d'un front pionnier. Mais les autres Japonais sont des citadins ayant un rapport « académique » à l'espace rural et agricole. Ils avaient orienté leurs études vers l'agriculture : I. et Y. avaient suivi des études supérieures en agronomie (à Kyoto) et K. travaillait dans des exploitations floricoles. K. explicite son rapport également sentimental à la « campagne » :

K. (productrice, origine japonaise, Loma Verde, 61 ans, arrivée en 1967) - Moi, j'aime les fleurs. Quand je termine le collège, je commence dans une exploitation de fleurs. C'est pour cela que j'aime les fleurs. (...) Je suis de Tokyo, la ville de Tokyo. Mais je n'aime pas la ville pour vivre. Beaucoup de mouvement, beaucoup de vie, beaucoup de personnes, beaucoup de maisons.^{cix}

Il manque sans nul doute à cette étude des récits de vie d'acteurs traditionnels issus du monde urbain. A première vue, le parallèle rural / rural semble opératoire, mais qu'en est-il du parallèle urbain / urbain ? Je fais l'hypothèse d'une équation moins systématique chez les acteurs traditionnels : de nombreux migrants insérés dans les activités maraîchères urbaines de Buenos Aires semblaient originaires des espaces ruraux de leur pays natal : la migration internationale pourrait s'être doublée d'un mouvement d'exode rural. Mes données sont insuffisantes pour aller plus loin : cette question mériterait une étude approfondie ultérieure.

Graphique 7 : Origine des Boliviens rencontrés par type d'espace



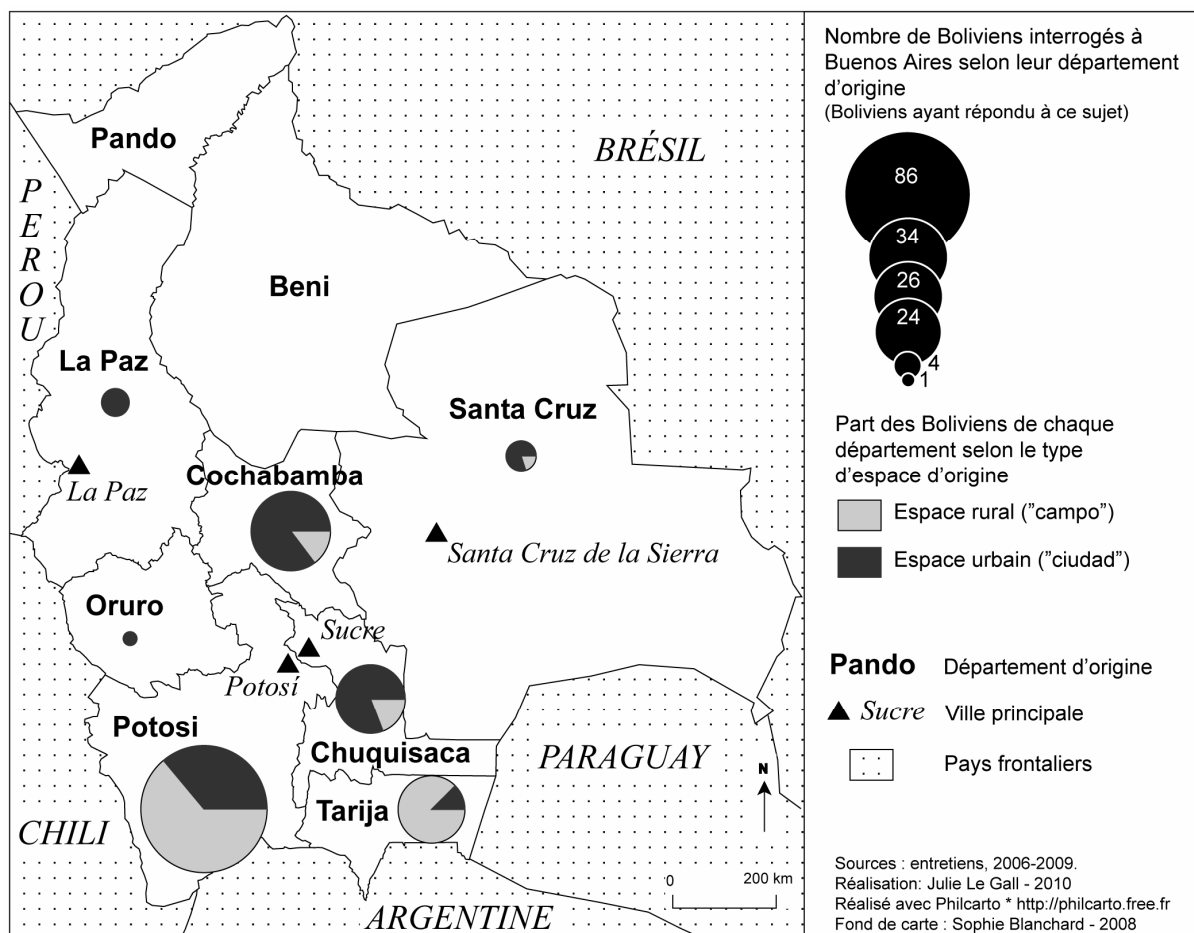
b. Des Boliviens du Sud répartis entre les espaces maraîchers selon leur département d'origine

L'origine des Boliviens se réfère également au département où ils habitaient en Bolivie (Carte 18). La moitié des Boliviens rencontrés viennent de Potosí et l'autre moitié se répartit de façon à peu près équivalente entre les départements de Cochabamba, Chuquisaca (Sucre, comme le nommaient mes interlocuteurs) et Tarija, avec une légère prédominance du premier sur les deux autres. Les espaces maraîchers de Buenos Aires attirent donc principalement des Boliviens originaires des départements du Sud de la Bolivie (Carte 18). Les originaires de La Paz et Oruro, au Nord, et de Santa Cruz sont sous-représentés dans mes entretiens, ce qui laisse supposer, par extrapolation, leur sous-représentation dans l'activité maraîchère.

Sans grande surprise, les départements d'origine des Boliviens de Buenos Aires correspondent aux foyers principaux de la migration internationale en Bolivie - présentant les taux les plus élevés de résidents à l'étranger (Carte 19). Ils rappellent la division politique et économique du territoire bolivien entre l'Ouest et l'Est, entérinée par les migrations internes au pays depuis la seconde moitié du XXe siècle¹⁴⁸.

¹⁴⁸ G. Cortès écrit encore : « La migration en Bolivie est le fait, avant tout, d'intenses mouvements de mobilité au sein même du pays et, ce depuis les années 1950. La carte 7 fait clairement apparaître le contexte bien connu dans ce pays de la descente des « Andins » vers les terres de l'Orient, phénomène enclenché dans les années 1970 avec la colonisation agricole des versants andins, puis des terres amazoniennes, et qui a donné lieu à la croissance du pôle urbain de Santa Cruz. Espaces attractifs et répulsifs s'organisent ainsi autour d'une diagonale opposant hautes terres

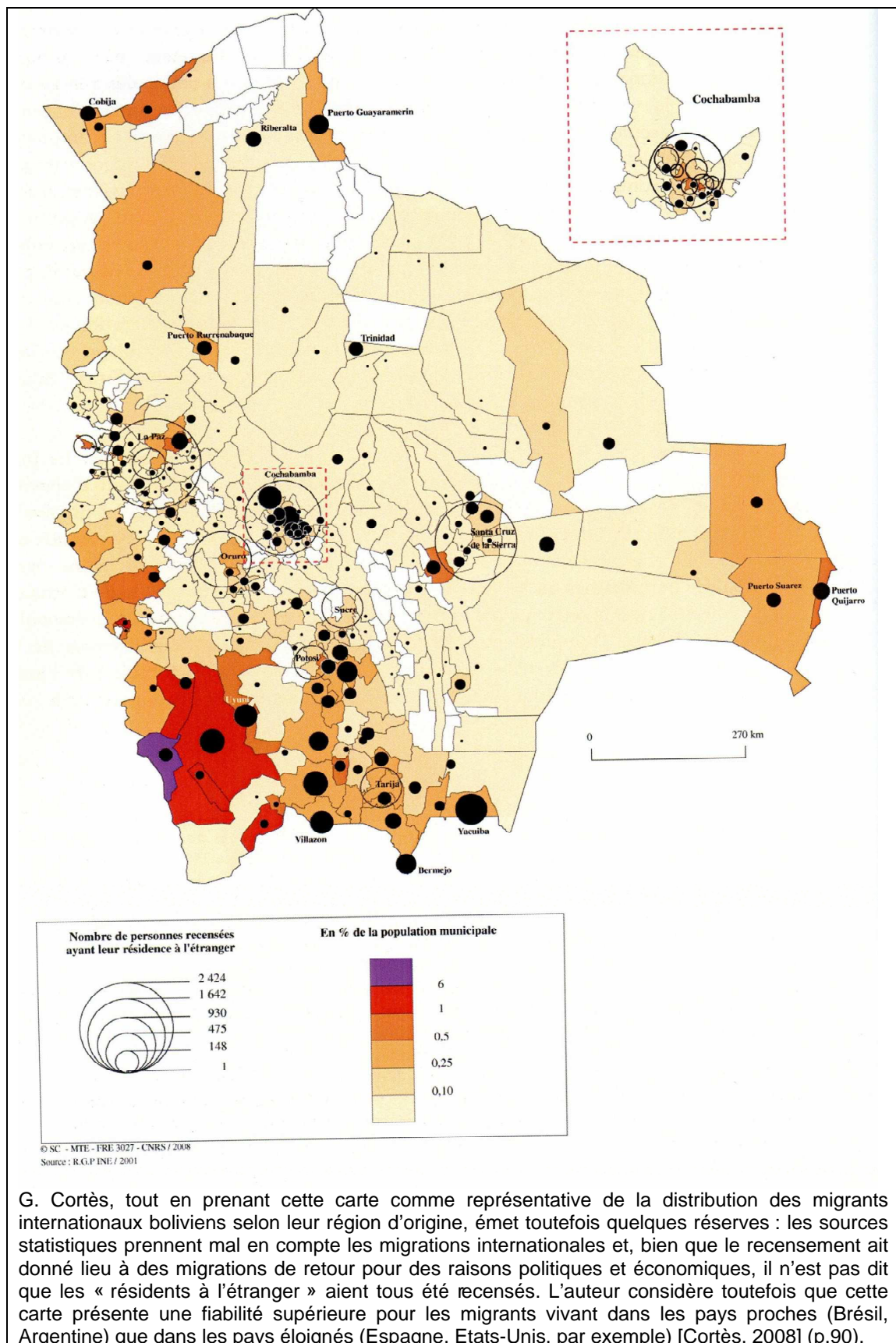
Carte 18 : Les Boliviens rencontrés selon leur département et leur type d'espace d'origine en Bolivie



Là encore, on pourrait établir des parallèles avec l'insertion des migrants traditionnels au sein de l'activité maraîchère. Ils m'ont rarement livré exactement leur village d'origine, mais l'île d'Okinawa pour les Japonais (famille N. à Escobar) ou la région de l'Algarve pour les Portugais (famille M. à Escobar) sont connues pour avoir été des poches majeures de pauvreté jusqu'à l'après-Seconde Guerre mondiale et, en ce sens, des foyers principaux d'émigration [Federación De Asociaciones Nikkei En La Argentina, 2004 ; 2005 ; Svetlitz De Nemirovsky, 2004].

et basses terres. Dans le massif de la cordillère andine, à quelques exceptions près sur l'Altiplano nord, toutes les municipalités ont un taux net de migration négatif sauf les centres urbains, à savoir la capitale économique du pays, La Paz, ainsi que les villes des bassins inter-andins (Cochabamba, Sucre et Tarija). Notons que les villes de Potosi et d'Oruro, largement affectées par la crise minière des années 1980, sont par contre déficitaires. » [ibid.] (p. 87)

Carte 19 : Incidence de la migration internationale en Bolivie en 2001 (selon le critère de la résidence habituelle à l'étranger). Source : [Cortès, 2008] (p.90).

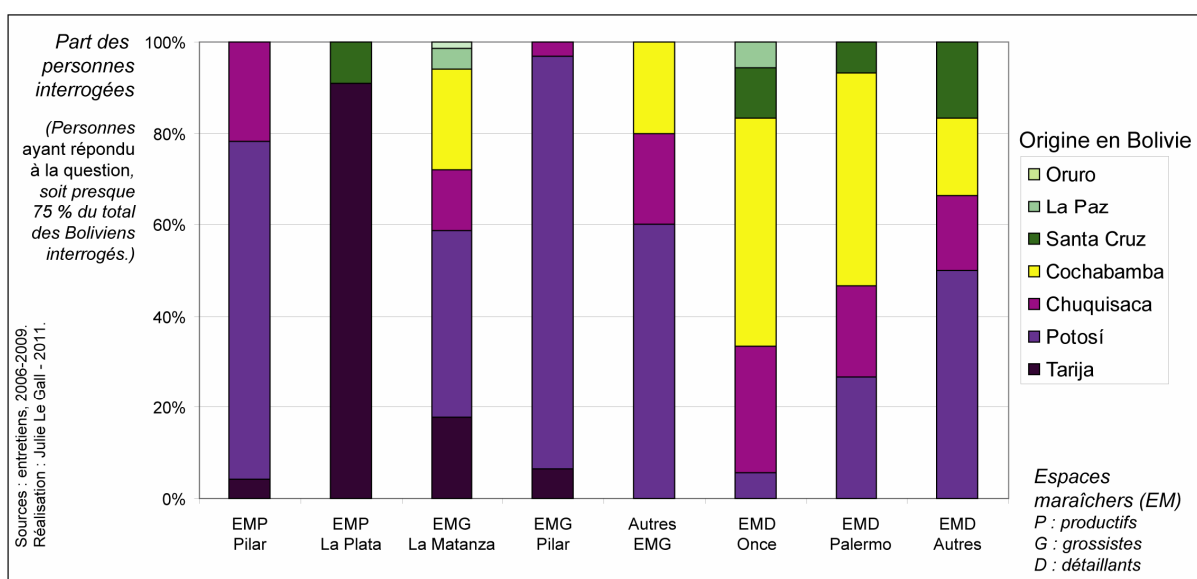


L'origine départementale des Boliviens permet d'aller plus loin que leur origine rurale ou urbaine. La répartition des Boliviens au sein des espaces maraîchers est liée à ce département d'origine (Graphique 8) :

- Dans les espaces productifs dominent les Boliviens originaires de Potosí (47 %) et de Tarija (28 %) mais leur répartition est exactement opposée dans la Région métropolitaine puisque 74 % des producteurs de la zone Nord viennent de Potosí (et 21 % de Sucre) tandis que plus de 90 % des producteurs de la zone Sud viennent de Tarija (et aucun de Potosí).
- Dans les espaces grossistes, la moitié des commerçants viennent du département de Potosí contre 14 % de Cochabamba, 13 % de Tarija et 9 % de Sucre. Cependant, la proportion des Boliviens originaires de Potosí varie du simple au double entre le Marché de La Matanza (41 %) et celui de Pilar (80 %). A La Matanza, les origines des Boliviens apparaissent plus diversifiées, mieux équilibrées, puisque le marché compte presque un quart de Boliviens de Cochabamba (22 %) et un sixième de Boliviens de Tarija (18 %). On note la présence originale de Boliviens de La Paz, de Santa Cruz et d'Oruro à La Matanza, bien qu'en situation de sous-représentation.
- Au sein des lieux de vente au détail, une petite moitié des Boliviens est originaire de Cochabamba (44 %) alors que les Boliviens de Sucre et de Potosí se partagent une autre petite moitié (23 % et 21 %). On doit souligner de plus la présence de Boliviens de Santa Cruz (10 %) et l'absence totale de Boliviens de Tarija. Leur répartition dans Buenos Aires est moins spectaculaire que dans les autres types d'espaces maraîchers : à Once, les Boliviens enquêtés viennent surtout de Cochabamba (47 %) et de Sucre (27%) tandis qu'à Palermo, ils viennent aussi de Cochabamba (50 %) mais se répartissent à part égale entre Sucre et Potosí.

Malgré toutes les réserves que je préfère conserver au sujet de l'exhaustivité des données récoltées, on peut considérer qu'il existe une division des tâches maraîchères entre, d'une part, les Cochabambinos dans l'activité commerciale et, d'autre part, les Potosinos et Tarijenos dans l'activité productive. Seul le marché de Pilar vient contredire ces profils, mais les relevés éclairent une autre logique de répartition : les Boliviens de Cochabamba travailleraient plutôt dans les quartiers centraux (ville-centre et première couronne), alors que ceux de Potosí et Tarija se situeraient dans l'ensemble de la Région métropolitaine, y compris dans les quatrième et troisième couronnes métropolitaines.

Graphique 8 : Origines départementales des Boliviens selon les espaces maraîchers étudiés



Il n'est pas possible de confronter ces données à une cartographie des Boliviens à Buenos Aires suivant leur département d'origine en Bolivie, car un tel document n'existe pas (sur le modèle de la Carte 13 p. 184, on aurait pu confirmer, ou non, une surreprésentation des potosinos ou tarijenos au sein des *partidos* associés à l'activité productive). En revanche, d'autres précisions confirment mes premières suppositions :

- En croisant les origines départementales, d'un côté, et rurales ou urbaines, de l'autre, on constate que les Boliviens originaires de Cochabamba viennent à 80 % de la ville tandis que ceux de Potosí ou de Tarija viennent pour plus des trois-quarts des espaces ruraux. On retrouve le parallèle « rural / rural » et « urbain / urbain » mis en évidence ci-dessus.
- La spécialisation des emplacements tenus par les Boliviens de La Matanza est aussi représentative. Les Cochabambinos occupent principalement des emplacements de fruits et de légumes-fruits, approvisionnés au Marché Central. Ils n'ont qu'un contact très limité avec le *campo*. A l'inverse, les Boliviens de Potosí et de Tarija sont spécialisés dans la vente de légumes feuilles et de légumes-fruits. Ils sont en contact permanent avec les espaces maraîchers productifs, soit parce qu'ils y tiennent une exploitation (commerçants-producteurs), soit parce qu'ils vont s'y approvisionner (commerçants-transporteurs). La répartition des commerçants-producteurs de La Matanza dans la Région métropolitaine confirme les tendances observées : les Tarijeños produisent au Sud de la Région métropolitaine tandis que les Potosiños apportent leurs productions depuis sa partie septentrionale.

- Enfin, les discours des Boliviens interrogés corroborent cet investissement compartimenté de la Région métropolitaine et des espaces maraîchers en fonction des départements d'origine :

T. (origine bolivienne, Tarija, commerçante grossiste spécialisée en légumes-feuilles, Marché de La Matanza, 35 ans) – Ceux de Cochabamba, c'est comme si ils étaient nés pour le commerce. Tous les gens de là-bas, ils sont très bons, ceux de Cochabamba... Ceux de Potosí, ... je ne sais pas. Ce n'est pas que je veuille faire de la discrimination mais... C'est un peu différent, tu vois, ils ont une langue différente, et à Tarija on ne parle pas quechua, on parle espagnol... Alors c'est un peu difficile de les comprendre. Potosí, je ne connais pas ce coin.

B. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 35 ans) – Eh bien ici, la plupart des gens viennent de Tarija. Ce n'est pas que ce soit comme une division, mais ici se trouvent ceux de Tarija

Julie – Et à Escobar, Pilar ?

B. – Je connais aussi Escobar, ça ressemble, mais la majorité des gens sont du Nord, là-bas, il y en a peu de Tarija

Julie – Et sur les marchés ?

B. – Sur les marchés la majorité est du Nord, ce sont des gens de Cochabamba.

D. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 44 ans) - Ici dans la zone Est ils sont de Tarija, il y en a très peu de Potosí... Je ne sais pas pourquoi... On dirait qu'ils sont ailleurs, à Pilar, dans ces coins-là. Eux ils sont toujours allés là-bas, ici il y en a très peu de Potosí. Peut-être des maçons, ceux de Potosí sont dans la construction. La majorité de ceux qui travaillent dans la construction, ils sont tous de Potosí, de Cochabamba aussi. ^{ex}

Il existerait donc un lien direct entre l'origine géographique en Bolivie et les stratégies d'insertion en Argentine. Mais n'est-il pas déterministe de considérer que le département d'origine justifie la préférence pour un type particulier d'espace maraîcher ?

La précision de mes entretiens ne permet malheureusement pas d'établir une cartographie fine des origines des Boliviens à l'intérieur de chaque département. Sinon, il aurait été possible de la superposer, par exemple, à une carte des municipalités boliviennes suivant leur niveau de développement, ou encore, à la Carte 19 ci-dessus. De telles données auraient offert des indices au sujet des caractéristiques de leur environnement socio-spatial en Bolivie susceptible de les inciter à partir.

A défaut, les données qualitatives obtenues invitent à repérer chez certains Boliviens quelques caractéristiques individuelles héritées de Bolivie, en mesure d'influencer leurs stratégies à Buenos Aires.

1.2 Le choix de l'Argentine : l'évaluation individuelle du différentiel

La relation entre les types d'espaces d'origine et les espaces d'insertion à Buenos Aires ne suffit pas à expliquer les causes du départ, ni le choix de l'Argentine, ni le choix de Buenos Aires. On retient trois grandes raisons majeures.

Quelques entretiens indiquent une cause de départ très précise, liée à la conjoncture ou à une raison personnelle :

- F. et A. racontent chacune à leur façon la fermeture des mines à Potosí au milieu des années 1980 :

F. (Potosí, commerçante de rue, Palermo, 56 ans) - Pourquoi elle est venue? Elle a du mal à comprendre la question. Elle me parle de la situation en Bolivie. Là-bas il y a des métaux, du gaz, des ressources et même de l'or (elle me montre ses dents), beaucoup d'or, beaucoup de choses. Mais c'est pas comme ça, à la vue ! Il faut creuser, c'est caché, dans les montagnes, par exemple [elle me montre avec ses mains]. Mais les gens ne savent pas, sont ignorants, n'ont pas les machines pour l'extraire. «L'argent dort en Bolivie » Et donc les gens en Bolivie appellent d'autres personnes, d'autres pays, pour enlever tout cela. Et les gens de ces pays-là arrivent et disent : « Ah bien sûr, vous ne savez pas, vous, vous êtes pauvres, mais nous on va s'en occuper. » C'est pour cela qu'elle a dû venir en Argentine, ici il y a du travail. En Bolivie, ils n'ont pas encore les machines, les choses pour travailler. Elle est venue dans la vente des légumes depuis qu'elle est arrivée ici. En Bolivie elle ne faisait pas cela. Elle est venue à Palermo parce que dans son quartier, on ne vendait pas ainsi.

A. (Potosí, commerçante au Marché de Pilar, fruits, 50 ans) – « Mon village en Bolivie c'est xx, c'est un petit village, un centre minier. Cette année-là en 1986, la mine ne rapportait rien, alors on est parti ».

- Y., productrice de 35 ans à La Plata expliqua qu'elle était venue suite à l'agression de son mari en Bolivie. Il était chauffeur, s'est fait volé son camion et n'a plus jamais voulu exercer ce métier. Il est donc parti à La Plata.

Mais dans la plupart des cas, les migrants justifient leur départ par des raisons économiques : l'envie de progresser, y compris après une première tentative de migration inter-départementale en Bolivie. Bel. et Vit. présentent ainsi des cas similaires :

Bel. (Tarija, producteur, La Plata, 35 ans) – Des parents qui à ce moment-là étaient à Mar de Plata m'ont dit qu'ils gagnaient de l'argent. C'était en 1986. J'avais 27 ans, un petit salaire, je n'avais pas de famille, alors je suis venu.

Vit. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans) – D'abord je suis parti avec mes sœurs à Santa Cruz, et une fois là-bas... C'est là qu'on se rend compte que la situation n'est pas bonne. Tu travailles toute la journée. Pour assouvir ses besoins, oui ça suffit mais pas pour le reste. (...) Moi je suis de [il décrit l'endroit d'où il vient]. C'est à 12 km de la ville, il n'y avait que des champs à cette époque mais maintenant ils ont tout goudronné, il y a de l'eau potable, l'électricité... tout ce dont on a besoin. Mais cette année-là, tout était précaire, il n'y avait que l'eau de la rivière pour boire, pour se laver, les chemins étaient en terre... Et puis... Ensuite on veut pouvoir manger... (...) Je suis allé à Santa Cruz... [Il raconte qu'il

participait avec ses frères à des cultures tropicales] mais moi tout ça ne m'a pas beaucoup convaincu. Gagner sa vie ? Oui on gagnait quelque chose mais on dépensait aussi. Et la vie aussi était plus chère, le coût de la vie était plus cher. C'est pour ça que je suis retourné à Tarija, je suis resté là-bas environ une semaine... Mais je ne voulais plus rester, et j'ai dit à un cousin à moi qui était là « essayons de partir » et lui me disait « mes oncles [les parents de Vit.] ne vont pas te laisser faire », mais moi je lui disais que si, ne t'inquiète pas pour ça... Et il y en a un qui est venu alors oui j'ai pris mon sac et je suis parti.

Enfin, les représentations entrent en jeu pour motiver le départ : l'imaginaire migratoire associé à l'Argentine apparaît très positif, au-delà des considérations pratiques et de l'ancienneté du couple migratoire éclairée au chapitre 3. Les migrants partent alors avec un esprit d'aventure :

Ben. (Tarija, producteur-commerçant, La Plata/Avellaneda, 38 ans) – Pour venir, il faut avoir envie de partir, de se développer. Moi je suis parti, ça a été, je ne sais pas... comme un hasard... Un jour j'étais avec mon ami (ce jeune garçon) et je lui ai dit : "Je pars en Argentine"...

Matías - Pourquoi l'Argentine et pas le Paraguay ?

Ben. - L'Argentine est le pays le plus proche. Les gens de Bolivie ne vont pas au Paraguay, à cause de la guerre, ça a toujours été comme ça, au Chili non plus. Et le plus souvent pour les mêmes raisons... Par contre l'Argentine était plus près et en voyant ceux qui y allaient, revenaient... Ils allaient à Córdoba, au Nord, à Corrientes.

G. (Tarija, producteur, La Plata, 23 ans) – Moi depuis-là-bas j'en entendais parler et les gens disaient « c'est bien là-bas, c'est bien là-bas » et depuis ce moment j'ai eu envie d'y aller aussi.

Vit. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans) - Pourquoi en Argentine ? Et ben, Argentine était un mot sucré dans la bouche à cette époque. Je voulais m'en aller pour découvrir, je voulais expérimenter un peu tout, quand on est jeune on veut tout essayer.

Les propos de Vit. résument bien le sentiment de la plupart des personnes interrogées : l'Argentine était un mot « sucré » au sens où il s'agissait d'un pays au niveau de développement supérieur, où la marge de progression était considérée comme supérieure, où les retombées économiques pour un travail équivalent semblaient supérieures. On retrouve les logiques du couple migratoire Bolivie / Argentine présentées au chapitre 3, qui correspondent aussi à celles des acteurs traditionnels ayant quitté l'Europe et une situation de pauvreté pour l'Eldorado argentin.

L'évaluation de la situation en Argentine émerge en réponse à l'évaluation d'une situation initiale individuelle. La migration exploite les différentiels économiques de part et d'autre de la frontière [Ma Mung, 2009a]. En ce sens, G. Simon rappelle : *« C'est fondamentalement la recherche de l'accès au développement humain, à la dignité et au respect, cette marche vers l'espoir, qui met en mouvement, annuellement, des millions de migrants à travers le monde et les amène à partir malgré toutes les difficultés et les obstacles de toutes sortes. »* [Simon, 2008]

Or, les Boliviens interrogés s'étendent rarement sur leurs conditions de vie en Bolivie. Les situations économiques initiales des acteurs rencontrés varient d'un département, d'une localité et surtout d'une activité à l'autre et les éléments recueillis invitent à réfléchir : quel niveau individuel de développement avaient atteint les Boliviens avant de migrer et dans quelle mesure peut-on les qualifier de « chercheurs de mieux-être » [Ma Mung, 2009a] ? La situation économique de leur localité ou leurs activités en Bolivie expliquent-elles leurs stratégies à Buenos Aires ?

1.3 La situation initiale... et ce que les Boliviens en font

En suivant le fil du départ et de l'installation dans l'activité maraîchère, on découvre des motifs récurrents selon que les Boliviens sont originaires des espaces ruraux ou des espaces urbains. Avant de partir en Argentine, que faisaient les Boliviens de l'activité maraîchère ? Comment cette activité influence-t-elle leurs choix à Buenos Aires ?

a. Les Boliviens et l'activité productive

A quelques exceptions près, les Boliviens issus des espaces ruraux pratiquaient l'agriculture avant d'arriver à Buenos Aires. J'inclus dans cette catégorie les travailleurs à la mine originaires de Potosí car en justifiant leur départ par la fermeture précoce des mines au milieu des années 1980, ils évoquaient au même moment les conditions agricoles de leur lieu d'origine : j'en déduis donc qu'à défaut de vivre de l'agriculture, il ne fait aucun doute que ces acteurs la pratiquaient. Comme il a été expliqué plus haut, la plupart de ces migrants se retrouvent dans les espaces productifs ou dans les marchés de gros comme commerçants-producteurs, mais certaines deviennent aussi commerçantes de rue.

• L'agriculture en Bolivie : comment la caractériser ?

En Bolivie, les futurs producteurs maraîchers étaient propriétaires de terres d'une superficie limitée, voire très limitée dans le cas des hauts-plateaux, comme le décrit Ja. :

Ja. (Potosí, producteur, Pilar, 48 ans) – Là-bas c'est la campagne, mais il y a beaucoup de montagnes, c'est à 4000, 5000 mètres. J'ai une petite exploitation, pour vivre, pour ne pas avoir à acheter. (...) Ça ne fait pas plus de 0,5 ha, 1 ha. Ça suffit pour faire vivre la famille. (...) Je suis arrivé ici avec mon oncle. (...) Il m'a dit : « viens, la terre est meilleure qu'en Bolivie ici, là-bas c'est que de la pierre, ici c'est mieux, viens. »^{xi}

Ces terres étaient situées à des distances variées des grands centres urbains départementaux sans qu'il soit possible d'établir, avec le nombre de réponses

recueillies, de corrélation entre les distances aux centres urbains et la migration en Argentine. En revanche, les entretiens permettent de classer les terres en deux catégories :

- *Les agriculteurs originaires des montagnes (plateaux)* ont pratiqué avant d'arriver à Buenos Aires une agriculture de subsistance dont la majeure partie était destinée à l'autoconsommation et l'autre partie réservée à un système de troc et de petit commerce, afin d'obtenir les denrées non produites sur l'exploitation.

Ben. (Tarija, producteur-commerçant, La Plata/Avellaneda, 38 años) – Je viens de xxx, dans le département de Tarija, à une dizaine de kilomètres de la ville, c'est une localité assez proche. Mes parents étaient là-bas. On avait 6 ha de terrain à nous, avec des titres de propriété. Ensuite il y a beaucoup de terres communes, pour les animaux, les voisins et pour nous, on met les animaux ensemble. Si on peut cultiver... oui on peut, le problème c'est qu'il n'y a pas d'eau, pas d'irrigation. On ne peut pas semer. Pourquoi semer si je vais tout perdre ? On sème pendant 4 mois, de novembre à février. Il pleut en décembre, en janvier, et ensuite une fois par moi, ça ne sert à rien. (...) L'agriculture ça ne sert qu'à la consommation. Le porc, on le cuisine et la graisse sert à faire du pain, des œufs frits. Quand on pouvait on achetait de l'huile mais sinon avec la graisse de porc on fait tout. On cultive du maïs, des pommes de terre pour les manger. A Tarija on vend des légumes, mais la plupart du temps on les vend par petits paquets, par demi-kilo, comme dans les *verdulerías*, c'est comme une foire, on ne vend pas comme ici. Les pommes de terre, les oignons, on les emportait et on les vendait. Mais c'est très sec là où on était, et ça ne se vendait pas bien pour en faire un commerce.

C. (Sucre, producteur, Pilar, Route 25, 30 ans) – Je suis de Sucre de la province xx. C'est la campagne là-bas. On cultive des pommes de terre, du blé, des pois, du maïs, des fèves... Ce qu'il y a c'est qu'on n'a pas d'irrigation. Il y a une saison des pluies seulement, il pleut de septembre à avril et plus ensuite. Chacun produit pour son propre compte, il a son lopin de terre. Les uns plus grands, les autres plus petits et c'est seulement pour la consommation. On échange. (...) Tout au début mon parrain m'a parlé et m'a dit si tu veux viens, et je suis venu. ^{cxii}

- *Les agriculteurs issus des « vallées »* (Tarija, Sucre, alentours de la capitale départementale de Potosí) ont connu une petite agriculture irriguée (au moins de façon saisonnière) familiale destinée aux marchés locaux.

Al. (Potosí, producteur, Pilar, Parque industrial, 45 ans) – Je viens de Potosí, de la campagne. (...) Je suis venu directement. Mais de la région chaude où on cultive du maïs, des pêches. Je suis venu avec mon père en 1991, d'abord à Pilar. Ensuite, on m'a dit d'aller à La Plata mais je n'ai pas aimé. Ici il y a mes trois frères, ma femme, ma mère. A la Plata c'est plus sablonneux, ici c'est mieux pour travailler et pour biner, surtout.

Re. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 43 ans) – Je suis de Potosí, on est tous de Potosí, mes parents aussi sont dans les champs, ils sèment du maïs, des pommes de terre, là-bas ce sont des montagnes, des rivières... Au-dessus des rivières ce sont des champs de maïs. Le climat est chaud, le problème c'est que là-bas on ne vend pas beaucoup. Les gens sont très pauvres, il y a peu de gens. Ici il y a plus de gens parce qu'il y a de l'argent. Ici tu produis 20 cageots de blettes, là-bas deux cageots de blettes et c'est fini... ça n'est pas intéressant d'être là-bas...

Ro. (Tarija, producteur, La Plata, 27 ans) - Je suis de Tarija, du village de xxx. C'est la campagne. Mon père cultive du maïs, des oignons, tout ça parce que dans la zone d'où je viens on trouve de tout, il y a un canal d'irrigation. Là-bas je vivais de la pomme de terre, des oignons en profusion. C'est suffisant pour travailler là-bas, pour manger et pour vendre sur un marché paysan, plus ou moins comme celui de La Plata. On avait aussi des vaches, plus haut, sur les terres communes qu'on partage à plusieurs, ce sont des terres de l'Etat et on peut y laisser les vaches. ^{cxiii}

Avaient-ils cultivé des légumes auparavant ? La diversité des produits cultivés évolue en fonction de la ressource en eau et des possibilités d'irrigation. Les premiers n'avaient eu, du fait de l'altitude et du manque d'eau, qu'un accès à un nombre limité de productions : le trinôme « maïs, pommes de terre, fèves » revient le plus souvent dans les conversations. Les seconds cultivaient, selon leurs propos, la même chose qu'à Buenos Aires avec une grande diversité des productions, auxquelles il faut ajouter, autour de Sucre et de Tarija, des vergers et de Tarija, des vignes. Ces différences rappellent les étages productifs andins, ainsi que le clivage entre les plateaux et les vallées caractéristiques de la géographie andine [Bataillon *et al.*, 1991]. En outre, quel que soit leur département d'origine, les Boliviens évoquent la pratique de l'élevage sur les terres communautaires : des moutons, des poules sur les hauts-plateaux de Potosí ; des vaches dans les terres plus basses de Tarija ou de Chuquisaca.

Ces agricultures pratiquées en Bolivie présentent toutes les caractéristiques des petites agricultures familiales latino-américaines telles que les décrivent les ouvrages de géographie agricole ou de géographie de l'Amérique latine [Chaléard et Charvet, 2004 ; Dureau *et al.*, 2006 ; Linck, 1992 ; Tulet, 1999] : des exploitations de dimensions réduites dont la main-d'œuvre est principalement familiale, générant des productions destinées à l'autoconsommation et donnant lieu, dans certains cas, à une commercialisation de proximité. Ces agricultures sont parfois dites « paysannes » (*campesinas*), du fait de l'attachement spécifique à la terre considérée comme patrimoine, de l'appartenance des protagonistes à une communauté partageant les mêmes caractéristiques et la même relation à la terre [Tulet, 1999], de leur faible niveau technique ainsi que de leur mode d'insertion à la société globale [Haubert, 1999].

Devant les caractéristiques des agriculteurs en Bolivie, est-il judicieux de qualifier la migration puis l'insertion des Boliviens dans l'activité maraîchère de Buenos Aires de stratégies « paysannes » [Cortès, 2000] ?

▪ La migration comme stratégie paysanne ?

Les agriculteurs issus des hauts plateaux de Potosí se définissent eux-mêmes comme « *campesinos* », tel Ag., producteur de 45 ans originaire de Potosí (rencontré à Pilar) : « *Je suis de Potosí, de la campagne, je suis un vrai paysan, moi je ne connaissais rien, même pas la télé, rien... Dans mon village on plantait du maïs, des fruits. On ne vendait pas, c'était pour les consommer seulement, il n'y a pas de capital. Dans mon coin il n'y a pas de grandes plantations.* »^{cxiv} A l'inverse, les agriculteurs issus des vallées disent qu'ils sont « du *campo* » sans jamais se positionner comme « *campesinos* ». Faut-il considérer que les agriculteurs issus des hauts-plateaux sont plus « paysans » que les autres ? Qu'ils mettent en place des stratégies paysannes et non les autres ?

D'une manière générale, hors événements conjoncturels tels que la privatisation de l'activité extractive ou un problème individuel spécifique, les agriculteurs apparaissent plus sensibles aux conditions économiques locales en Bolivie que les autres acteurs. Deux situations agricoles sont citées pour justifier la migration, comme le laissaient entrevoir les extraits d'entretiens plus haut :

- La ressource en eau est évoquée dans tous les entretiens et elle permet de classer les Boliviens en trois catégories :
 - certains vivaient et cultivaient à plus de 4 000 mètres d'altitude et ne disposaient pas d'eau ;
 - d'autres déclarent qu'ils n'avaient pas d'eau pour expliquer que la ressource était saisonnière et qu'ils ne disposaient pas de système d'irrigation ;
 - d'autres enfin semblaient n'avoir aucune limite de ce côté-là.
- Les agricultures en Bolivie ne partagent pas non plus les mêmes débouchés : tous rappellent que la production sert à l'autoconsommation mais selon les situations :
 - elle était insuffisante pour être vendue,
 - seul le surplus était vendu,
 - ou la commercialisation constituait un débouché régulier.

En fonction de ces types d'agriculture et des débouchés, les Boliviens d'origine rurale installés à Buenos Aires n'arrivent pas avec la même expérience. Les producteurs et commerçants-producteurs expriment des degrés de difficultés différents :

- Certains présentent leur départ comme une contrainte et condition *sine qua non* nécessaire à leur survie. Ils viennent surtout de Potosí et présentent alors négativement leur lieu d'origine.

C4 Commerçant au Marché de Pilar, 44 ans – « Ce qu'il y a c'est qu'en Bolivie il n'y a pas d'eau, on cultive juste pour manger ».^{cv}

- D'autres évoquent une situation d'insatisfaction supportable et mettent en avant leur esprit d'aventure dans le déclenchement de leur départ, souvent réalisé sur un coup de tête. Ils viennent surtout depuis Tarija, Santa Cruz et se décrivent facilement comme des aventuriers :

Ag. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 45 ans) – Je suis venu pour gagner ma vie, chercher là où je pouvais aller, je suis comme un chasseur...

Vit. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans) – Je voulais m'en aller pour découvrir, je voulais expérimenter un peu tout, quand on est jeune on veut tout essayer.

Ad. (Tarija, mediero, La Plata, 19 ans) - On est venus parce qu'ici on gagne peu, mais un peu plus que là-bas. Et aussi pour découvrir, disons. [Moi je suis l'aîné et mon frère est le suivant].

- Certains s'étonnent enfin de se voir en Argentine cultiver des légumes alors qu'ils étaient si bien en Bolivie. Ro. ne sait même plus pourquoi il est venu :

Ro. (Tarija, producteur, La Plata, 27 ans) - Pourquoi ? Je ne sais même plus... Là-bas où on vit il y a de l'eau, il y a de tout... Je me suis décidé sans doute parce qu'avant on gagnait plus, mais c'était avant... (...) Ces temps-ci il y a plus de problèmes, et moi je suis arrivé dans ces années-là.

A travers la migration, certains Boliviens développent donc des stratégies de survie, tandis que d'autres vivent dans une situation économique initiale moins problématique. Les types d'agricultures et d'agriculteurs qui se détachent des entretiens rappellent la diversité des agricultures dites « paysannes » [Haubert, 1999], bien que de façon superficielle¹⁴⁹.

Or, face aux évolutions contemporaines de ces agricultures et à la diversification des situations des agriculteurs, l'adjectif « paysan » a été débattu. En ce sens, sans doute ne faut-il pas parler trop vite de « stratégies paysannes », d'autant qu'aucun entretien ne fait référence à la communauté d'origine, ni même chez les Potosinos qui se disent pourtant « paysans ». Il faudrait analyser finement les lieux d'origine et les évolutions des lieux d'origine sous l'influence de la migration à Buenos Aires : on évaluerait ainsi la participation de la migration à la survie de la communauté

¹⁴⁹ Pour la démontrer, il faudrait étudier plus en détail leur intégration à des réseaux marchands d'échelles locale, nationale ou internationale [Mesclier et Chaléard, 2006 ; Minvielle, 1999].

d'origine, ce qui permettrait de travailler de façon plus pertinente autour de la thématique des stratégies paysannes.

A ce niveau, le débat au sujet des agricultures paysannes et de leurs évolutions invite à repérer quels traits du maraîchage pratiqué à Buenos Aires actuellement ont été empruntés aux agricultures boliviennes, notamment andines. S'agit-il d'un maraîchage paysan ?

▪ Un maraîchage « paysan » à Buenos Aires ?

A Buenos Aires, les producteurs maraîchers pratiquent une agriculture différente de celle qu'ils avaient apprise dans leur pays d'origine. Quatre éléments sont particulièrement significatifs :

- Tout d'abord, les Boliviens ne sont pas propriétaires de la terre qu'ils cultivent. Leur installation loin de la Bolivie les a aussi éloignés de leur communauté d'origine, ce qui peut faire évoluer leur relation à la terre et donc leurs pratiques paysannes. Les producteurs ont un rapport très technique à leur exploitation à Buenos Aires, alors qu'ils parlent avec les yeux brillants de la terre, de l'eau, des paysages de Bolivie, avec un ton qui semble dépasser la simple nostalgie.
- Les conditions climatiques et édaphiques de l'espace récepteur sont aussi toutes autres : plusieurs producteurs ont souligné leur étonnement face à l'abondance de la ressource hydrique ou à la multiplication des cycles de culture au cours d'une année. Certains légumes cultivés ou modes de cultures semblent inconnus. L., producteur originaire de Potosí à Pilar raconte ainsi sa rencontre avec les fraises : « *On a appris à Villa rosa, personne ne nous a montré, tu sais juste comment ça se plante. Moi en la plantant, comme j'avais la racine dans la main, je pensais, je ne savais pas où était la tête...et je l'ai plantée à l'envers. On travaillait comme on pouvait.* »^{cxvi}
- L'avancement économique et technique apparaît lui aussi décalé par rapport aux agricultures boliviennes, d'autant qu'il a été accéléré au cours des années 1990 par l'ouverture néolibérale de l'Argentine : les petits producteurs boliviens, au même titre que d'autres, ont eu accès aux engrais et semences les plus performants, aux systèmes d'irrigation modernes, etc.
- Enfin, leur connexion aux réseaux maraîchers les plus rémunérateurs de la Région métropolitaine les éloigne également des « paysanneries traditionnelles latino-américaines ».

Au regard de ces caractéristiques, plusieurs acteurs institutionnels du monde agricole ont qualifié les producteurs boliviens de « *farmers* » au cours des entretiens pour faire contrepoids à leur visage originel de « *campesinos* ».

Cependant, les Boliviens continuent à cultiver « un peu de tout » pour garantir leur autoconsommation. Ru. répond ainsi à la question : « Pourquoi cultivez-vous un peu de tout ? » en expliquant : « *Et en fin de compte comme on le vend, nous aussi on mange un peu de tout... Imagine : il y a un camion qui vient et qui veut 10 caquettes de manteca [variété de laitue]... Qu'est-ce tu fais avec les 500 qui te restent si tu ne fais que de la manteca [variété de laitue] ? Si tu as un peu de tout c'est mieux... Sinon tu manges de la laitue toute ta vie...* »^{cxvii}

De plus, plusieurs producteurs ont mis en place un petit élevage (Photographie 10). La main-d'œuvre principale est constituée de la famille, car les producteurs ne disposent pas des moyens nécessaires pour embaucher une main-d'œuvre extérieure stable. Seules les grandes exploitations (10 ha et 13 ha à Pilar, 3 ha à La Plata) travaillent avec des *familles* de métayers. Les exploitations des Boliviens présentent une superficie très limitée et ils se trouvent dans une situation précaire sur le plan foncier et résidentiel.

Les producteurs boliviens, à travers l'ensemble de ces traits caractéristiques, ressemblent aux paysans boliviens qu'ils étaient au pays. Ils ressemblent aussi aux producteurs traditionnels au moment de leur arrivée, dans les années 1930, dans les années 1950-60. J. P., producteur d'origine portugaise à La Plata justifie ainsi la diversité des productions dans l'exploitation de son père : La diversité originelle des productions serait liée à l'alimentation, comme le précise le producteur : « *Avant, à la ferme, tout se mangeait. A part la farine et l'huile, on n'avait besoin d'acheter ni les poulets, ni les œufs. La charcuterie, était faite maison : on tuait le cochon. Les confitures, en fonction : quand c'était l'époque des tomates, on faisait de la confiture de tomates, quand c'était l'époque des kumquats, de la confiture de kumquats.* »^{cxviii}

En croisant les deux tendances observées à ce sujet, on pourrait parler des Boliviens de l'activité maraîchère comme des « petits producteurs capitalisés avec des traits paysans » [García, 2010]. Néanmoins, l'accès limité au foncier et le silence par rapport à la communauté d'origine ou à une éventuelle communauté recrée à Buenos Aires viennent nuancer leurs traits paysans pour les reporter vers des traits familiaux. N'est-il pas plus adéquat de parler de « petits producteurs familiaux capitalisés » ?

En rapprochant les pratiques agricoles des Boliviens à Buenos Aires de leurs pratiques en Bolivie, on comprend comment se surimposent, dans la Région métropolitaine, à la fois des dynamiques innovantes qui modernisent l'agriculture maraîchère et d'autres dynamiques innovantes qui la transforment et lui redonnent le visage d'une petite production familiale. Pourtant, il ne s'agit pas d'un retour en arrière à la mode des migrants italiens ou portugais, bien que certains traits rappellent leurs modes de production très familiaux. Les Boliviens s'imprègnent à la

fois des changements de l'activité maraîchère et de leurs héritages pour s'insérer dans cet espace récepteur qui devient « leur nouveau *campo* ». Re. déclare ainsi : *“Chacun naît avec une fonction. Le Bolivien naît avec la fonction de travailler dans les champs. Le Bolivien n'est pas ingénieur, docteur... Le Bolivien est dans les champs, ça oui, nous nous avons le doctorat des champs...”*^{cxix}

Photographie 10 : Le maintien de traits paysans : l'exemple de l'élevage pour l'autoconsommation



M., producteur d'origine bolivienne parti depuis les années 1970 de Potosí, est l'une des rares personnes rencontrées à avoir conservé un petit élevage bovin pour le lait et la viande (deux vaches et un veau, que l'on aperçoit sur la photo). Il possède aussi trois cochons et des poules. Les autres producteurs ne possèdent en général que des poules. La présence de petits élevages ou de parcelles réservées à la consommation familiale participe à donner à l'agriculture maraîchère des traits « paysans », « familiaux ».

b. Les Boliviens et l'activité commerciale

Les Boliviens issus des espaces urbains, qui se retrouvent en majorité dans l'activité commerciale maraîchère, pratiquaient une activité commerciale en Bolivie.

Le lien est cependant moins systématique que pour les migrations rural / rural¹⁵⁰. On rencontre plusieurs cas de figures :

- Certains travaillaient dans l'activité commerciale liée aux fruits et légumes, comme Fa. :

Fa. (Cochabamba, *verdulería china*, Once, 42 ans) – « On ne gagne rien dans les champs, celui qui gagne bien sa vie c'est le commerçant qui vend beaucoup. Moi je me suis toujours méfiée des champs, des paysans parce que je sais ce que c'est. Moi je connais bien les champs, j'ai tout appris avec ma mère. » Sa mère cultivait des oignons, des patates, des concombres, des petits légumes, des salades, elle avait un potager, tout petit mais elle sortait tout de cela, un

¹⁵⁰ Les données récoltées dans l'activité commerciale ne présentent pas la même finesse que celles de l'activité productive : peut-être qu'on trouverait d'autres récurrences en affinant les recherches.

champ peu près de deux fois de la taille de « *el chino ese* » (qui fait 10x15-20). Je suppose que c'était pour l'autoconsommation, mais elle me dit « non, non, pour vendre ! ». Elle allait vendre au marché de xx, parce que le bus pour y aller passait juste devant la porte de chez eux. Elle transportait les oignons, les patates, les concombres, etc., mais pas dans des caisses, comme ça dans des sacs. « Là-bas il n'y a pas des caisses comme ça, on met tout dans un tissu et on l'attache juste comme ça » [mime le carré de tissu avec un nœud] « et comme ça, ça se transporte facilement ». Elle se rappelle parce qu'elle aidait sa mère à s'en occuper. (extrait des carnets de terrain, 2008, espaces détaillants).^{cxv}

- D'autres évoluaient dans un autre style d'activité commerciale.
- Et enfin, certains Boliviens issus des espaces urbains pratiquaient des activités qui n'avaient aucun lien ni avec le commerce, ni avec l'activité maraîchère qu'elle soit productive ou commerciale, telles les commerçantes ci-dessous :

C1 (Commerçant du Marché de La Matanza, 37 ans) – ça fait 10 ans qu'il est en Argentine. Il vient de La Paz, de la ville, ses parents avaient des terres mais pas lui : il est de la ville. Ça fait 6 ans qu'il est dans le commerce, avant il ne faisait pas de commerce, il travaillait dans une usine. Et ici comme employé de niveau intermédiaire.

C2 (Commerçante du Marché de La Matanza, 29 ans) – J'étais à Sucre, mon oncle, qui avait un emplacement ici avant, m'a dit de venir, qu'il y avait encore de la place et qu'on vendait bien. J'étais à la ville, dans autre chose, rien à voir avec la vente ou l'achat.

An.a (Cochabamba, commerçante détaillante, San Cristobal, 30 ans) – Une dame m'a amenée ici. Moi j'étais à Santa Cruz, elle est venue et elle m'a dit qu'elle voulait m'emmener et moi j'ai dit oui. C'était bien pour moi pour progresser, n'est-ce pas ? [Elle raconte qu'elle a travaillé pour un Colonel qui la traitait très bien] [Pourquoi en Argentine?] Il y en avait beaucoup qui y étaient partis et ils racontaient que ça marchait bien pour eux. Moi, je suis partie pour progresser. En 99. Ça fait 10 ans qu'on est là maintenant.^{cxvi}

Dans tous les cas, le voyage en Argentine est motivé par la perspective de réaliser des marges supérieures en réalisant un métier similaire (« *il m'a dit que l'on y vendait bien* »).

- Ceux qui vendaient des fruits et légumes en Bolivie se retrouvent également dans la vente de fruits et légumes en Argentine. Ceux-là viennent de Sucre et Cochabamba, systématiquement, comme H. :

H. (Cochabamba, commerçante au Marché de La Matanza, carottes et légumes-fruits, 50 ans) – Ça fait 32 ans que je suis arrivée en Argentine. Là-bas je vivais à Cochabamba, c'est plus loin d'ici, un jour de voyage de plus depuis Potosí. Je vends des légumes depuis l'âge de douze ans en Bolivie. On n'a plus de champs là-bas.

- Ceux qui vendaient d'autres produits que des fruits et légumes en Bolivie sont présents dans les marchés de gros mais n'y vendent pas obligatoirement des fruits et légumes : on les retrouve dans des emplacements alimentaires (pains ; denrées diverses) et non alimentaires.

- Ceux qui ne travaillaient ni dans le commerce ni dans l’agriculture en Bolivie se sont spécialisés dans un tout petit nombre de produits ou vendent des produits lourds sur les marchés de gros.

Les trois types d’acteurs cohabitent dans les espaces maraîchers, mais seuls les premiers et parfois les troisièmes développent une « trajectoire maraîchère » (liée aux produits maraîchers). Les personnes dans le troisième cas (ni dans le commerce, ni dans l’agriculture mais décrivant un parcours depuis les espaces urbains) répondent à des trajectoires très particulières avec des stratégies personnelles autorisant difficilement un degré d’abstraction et de généralisation (ils ont souvent oscillé entre espaces ruraux et urbains ou entre différentes activités urbaines, avant de se poser). Je m’intéresserai donc essentiellement aux personnes dans le premier cas.

Dans le parcours allant « de la vente de légumes à la vente de légumes », la migration est envisagée comme le prolongement de l’activité antérieure avec une amélioration en vue. D’un bord à l’autre de la frontière, la trajectoire complète depuis la Bolivie représente une longue stratégie d’accumulation à partir de produits similaires. Le capital culturel « pratique » (façons de vendre), acquis ou hérité en Bolivie constitue un premier bagage qui justifie le choix des commerces pour s’insérer en Argentine. Il est réutilisé ensuite pour progresser au sein de ces espaces.

Deux dynamiques innovantes repérées au chapitre précédent se sont exportées avec les commerçants.

- En Bolivie, la frontière entre la production et la vente est, d’après les entretiens, plus ténue. Plusieurs commerçantes de Buenos Aires ont raconté que leurs mères travaillaient elles-mêmes dans la commercialisation des fruits et légumes en Bolivie à partir de leur exploitation (lire le cas de Fa.). Ces commerçantes disposent donc de connaissances mixtes de la production *et* de la commercialisation qui les mène vers davantage de qualité dans leur travail en Argentine. Plus largement, les Boliviens sont donc coutumiers de la superposition des fonctions de commercialisation et de production, qu’ils soient issus des espaces ruraux ou urbains.
- De plus, le commerce alimentaire et des fruits et légumes s’organise différemment en Bolivie. Il existe des marchés couverts avec des emplacements délimités (Planche-photo 16b) mais il est tout aussi fréquent de voir des commerçants vendre leurs produits dans les rues autour des marchés ou dans n’importe quelle rue, parfois à même le sol (Planche-photo 16d). Au sein des marchés aussi, les produits peuvent être posés à même le sol, sur des emplacements non-désignés (Planche-photo 16a et d). Enfin, le conditionnement des produits alimentaires est souvent effectué de façon très miniaturisée. L’organisation du commerce de cette façon informelle tient en partie à l’économie familiale, parfois limitée, des habitants de Bolivie (achat

au micro-détail par rapport au portefeuille familial). Les migrants boliviens, coutumiers de ces pratiques, les reproduisent aussi dans l'espace récepteur de Buenos Aires.

Planche-photo 16 : Les pratiques s'exportent : les marchés de Bolivie, un air de déjà vu à Buenos Aires



a. Marché au détail (feria), Copacabana
On distingue au premier plan la vente par petits tas de piments, concombres, tomates, poivrons posés à même un plastique sur le sol ; au deuxième plan des bananes posées sur une caisse.



b. Marché au détail, Sucre, un emplacement officiel

L'étal multicolore rappelle la diversité des légumes produits à proximité de la capitale bolivienne. Des courges (deuxième, dernier plan), des fèves (deuxième plan), des carottes, pommes de terre, aubergines, poivrons, tomates (troisième plan) sont entreposés dans des gros sacs de toile plastifiée.



c. Marché au détail, Sucre, le tournant de l'escalier menant au premier étage (et à la partie « comedor » -cantine- du marché)

Deux femmes ont posé leurs légumes-feuilles (gauche) et leurs pains (droite) sur le sol, dans un espace libre du marché.



d. Entrée du Marché Central de Potosí

On distingue devant la porte principale sur la droite une file d'emplacements où sont vendus des produits alimentaires et non alimentaires (sacs plastiques...) soit sur le sol (première à droite) soit dans des petites étagères protégées d'une paroi de plexiglas.

Ainsi, les Boliviens « importent », transposent leurs pratiques dans l'espace récepteur : ces pratiques peuvent donc être qualifiées de « boliviennes ». Mais des dynamiques innovantes pour les espaces maraîchers de Buenos Aires sont en réalité courantes pour les nouveaux acteurs qui les investissent. En ce sens, non seulement la « rupture » dépend bien du point de vue d'où on l'observe, mais le travail autour des commerçantes montre aussi que toute pratique n'apparaît pas guidée par des stratégies.

Au final, les ressorts économiques de la migration s'expriment différemment selon les types d'espaces d'origine ou d'arrivée :

- Ceux qui sont aujourd'hui dans la production sont les plus nombreux à insister sur les conditions de départ (push) et mettent notamment en avant :
 - la fermeture des mines à Potosí au milieu des années 1980 ;
 - l'absence d'eau pour les cultures qui permet tout juste de produire pour survivre (Potosí, Sucre) ou qui ne suffit pas à toute la famille (Tarija) ;
 - la possibilité de cultiver, mais pas de progresser (Potosí, Tarija, Sucre).
- A l'inverse, les Boliviens de l'activité commerciale évoquent plutôt ce qui les a attiré en Argentine (pull) et notamment la possibilité de gagner rapidement de l'argent.

Ce double jeu soulignerait une position initiale plus difficile à vivre dans les espaces ruraux que dans les espaces urbains ainsi qu'une rupture plus importante dans le sens rural/rural que dans le sens urbain/urbain. Cependant, en dépassant la simple analyse des causes de la migration ou du choix (ou non choix) des espaces à Buenos Aires, on remarque plus de continuité que de rupture dans la conduite de leurs trajectoires. Souvent, les Boliviens *prolongent* en Argentine un premier mouvement « d'indépendance » initié en Bolivie. Et bien que les Boliviens n'exercent pas exactement le même métier à Buenos Aires que dans leur localité d'origine, ils y *prolongent* leurs savoir-faire et leurs pratiques dans le domaine productif ou commercial.

Aborder les stratégies des Boliviens sous l'angle de ce prolongement permet de mieux comprendre les transformations provoquées dans les espaces maraîchers de Buenos Aires. Le passage de la Bolivie à l'Argentine et la façon dont les espaces maraîchers sont investis semblent appartenir à l'histoire personnelle de chaque acteur, au-delà des récurrences.

En outre, on retrouve des logiques communes à l'ensemble des Boliviens, quels que soit leur origine et leur espace d'arrivée. Ces logiques mettent aussi en évidence des traits communs reconnus chez les Boliviens de l'activité maraîchère.

1.4 Un niveau d'études limité qui n'exclut pas un savoir-faire de qualité

Dans la « recherche du mieux être » qui guide les migrants au départ de Bolivie, d'autres critères que l'économie semblent intervenir. L'âge moyen des Boliviens interrogés au moment où ils viennent pour la première fois en Argentine est de 19 ans et 8 mois, sans grande différence entre les lieux de production ou de commerce. Avec quel bagage éducatif partent-ils ?

a. Le niveau d'étude, moteur de la migration et de l'ascension

Je ne dispose pas de réponses systématiques au sujet du niveau de leur formation en Bolivie mais en général, ces jeunes personnes n'ont pas suivi un haut niveau d'études du fait de leur départ précoce.

▪ Le niveau d'études et le « choix » des espaces maraîchers

A la question « Pourquoi es-tu parti de Bolivie ? », B., producteur-commerçant à La Plata de 38 ans, originaire de Tarija, répondit d'emblée : « *Moi je n'ai pas eu la possibilité d'étudier.* »^{cxii} Il faisait ainsi du manque d'études la cause initiale de sa migration. Il est aussi évoqué par les personnes interrogées pour justifier leur présence dans les espaces maraîchers. F., vendeuse de rue de 56 ans dans le quartier de Palermo, est par exemple installée depuis 2001 près d'un supermarché et n'aspire pas à changer de travail. Mais sa fille de 23 ans, venue l'aider quelques mois, remarque : « *Ma mère ne pourrait pas faire autre chose, puisqu'elle parle à peine l'espagnol. Si tu peux étudier, fais-le parce que cela te mènera toujours quelque part.* ». Le niveau d'éducation initial devient contrainte et explique le choix –par défaut– des espaces maraîchers d'insertion (zones de production, lieux informels comme les commerces de rue ou les emplacements extérieurs des marchés) ainsi que, dans certains cas, la stagnation en bas de l'échelle sociale ou les limites de l'accumulation.

Certains, comme G., producteur à La Plata de 23 ans, ont explicitement abandonné leurs études pour venir en Argentine. Il remarque : « *Alors à 13 ans je suis venu ici et j'ai arrêté les études.* »^{cxiii} D'autres ont souligné leur éducation scolaire limitée en remarquant qu'ils n'avaient suivi que « *la primaria* », c'est-à-dire l'équivalent de l'école primaire. Enfin, d'autres le démontraient par leur façon d'être : les difficultés de certains femmes de plus de cinquante ans pour s'exprimer en espagnol laissaient supposer qu'elles n'avaient suivi que deux ou trois années d'école¹⁵¹, de même que

¹⁵¹ Les commerçantes grossistes dans le même cas appelaient souvent leur mari quand elles me voyaient apparaître avec un cahier ou dès qu'elles m'écoutaient me présenter. Elles étaient souvent farouches.

les doutes en calcul de J., commerçante de rue à Once ou que les propos de F., commerçante de rue à Palermo, reportés ci-dessous :

La fille de J., E., est à l'école en deuxième année. Je la fais dessiner, elle a des difficultés à écrire. Quand je lui dicte mon numéro de téléphone, elle confond 15 et 16 ou me demande avant d'écrire pour être sûre. Elle écrit « *te qiero* » sans u. Sa mère la regarde dessiner et je me rends compte qu'elle n'a pas l'air de pouvoir beaucoup l'aider, à peine si elle arrive à lire. Un peu plus tard, quand elle fait les comptes pour un client, elle me demande de vérifier : 4 kg de tomates à 4 AR\$, 4 kg de *papas* à 3AR\$, 2 kg de laitue à 3AR\$. Je fais des multiplications à voix haute et arrive à 34AR\$. Exemple pour les tomates : $4 \times 4 = 16$. Elle me regarde et me dit : $4 + 4 = 8$, $8 + 8 = 16$. On arrive de la même manière à 12 avec les patates et donc à 28 au total. On ajoute les 6 de la laitue et on arrive à 34. Elle me regarde dubitative en me demandant : « 34 ou 35 ?? » Je me demande quel a été son niveau d'école. Il est rare que les Boliviennes ne sachent pas compter. (extrait des carnets de terrain, espaces détaillants).

F. parle quechua, aymara. Est arrivée il y a cinq ans, ne sait ni lire, ni écrire. « A cette époque, les hommes avaient décidé que les femmes n'étaient bonnes à rien et c'était interdit qu'elles étudient » (extrait des carnets de terrain, espaces détaillants).

Dans tous les cas, la faible scolarisation en Bolivie peut se transformer en atout, en particulier pour les secondes générations grandissant en Argentine. Les Boliviens de la première génération, dont le niveau d'études était limité, aspirent à la progression de leurs enfants.

• Le niveau d'études, moteur d'une ascension intergénérationnelle

Lorsque leurs enfants ne réussissent pas à s'engager dans des études supérieures hors de l'activité maraîchère, ils bénéficient du capital économique et relationnel accumulé par leurs parents pour s'installer et avancer dans l'activité maraîchère. R., par exemple, a 33 ans et est commerçant détaillant à Palermo : il a tout appris de sa mère, qu'il a suivie dans ses pérégrinations de commerçante de rue, avant de reprendre son magasin tandis que ses deux autres frères et sœur travaillent également dans leur propre *verdulería*.

Ce n'est pas non plus un hasard si de nombreux Boliviens sont installés dans les marchés de gros alors que leurs parents exerçaient auparavant un métier dans la production ou la commercialisation détaillante (cas des trajectoires A5 et B5 dans le Tableau 9 p. 253 et Graphique 5 p. 253).

A Pilar, E., producteur commerçant de 29 ans, vient vendre un jour sur deux les productions de la *quinta* familiale : il raconte le parcours de son père en Argentine et son accession au rang de producteur à Buenos Aires, mais précise que seuls lui et sa sœur viennent vendre au marché sur cet emplacement marqué à son nom.

A La Matanza, un couple d'enfants de Boliviens (tous deux nés en Bolivie) louent un emplacement consacré aux légumes frais qu'ils approvisionnent avec leur propre camion dans des exploitations de la zone Sud. Elle est la fille d'un producteur originaire de Potosí, installé dans la production à La Plata depuis de longues années, et venait l'aider à apporter ses productions aux commerçants de La Matanza. Lui est originaire des espaces ruraux de

Cochabamba : son père était agriculteur là-bas mais s'est d'abord consacré à la maçonnerie à Buenos Aires, tandis que sa mère faisait du commerce de rue. Au bout de trois ans, ses parents ont pu louer un local pour mettre en place une *verdulería* qu'ils approvisionnaient à La Matanza. Le couple s'est rencontré sur le marché. Elle a quitté la production et lui a quitté le commerce de détail pour se consacrer tous deux au commerce de gros.

Ces Boliviens de la seconde génération (souvent nés en Bolivie) sont tout à fait représentatifs du saut d'échelon accompagnant un saut générationnel. Les plus avancés ont maintenu des liens avec le monde de la production mais ne produisent plus eux-mêmes. La progression est parfois spatiale, au sens où elle rapproche les enfants des espaces maraîchers les plus centraux : T., au Marché de La Matanza, est commerçante et apporte ses productions depuis La Plata, tandis que ses parents, originaires de Tarija, produisaient seulement à Mar del Plata (six heures de transport depuis Buenos Aires).

On retrouve dans ces expériences celles des acteurs traditionnels de l'activité maraîchère. Si les Japonais avaient fait des études, les autres migrants rencontrés arrivaient avec un niveau scolaire assez faible. Eux-mêmes avaient peu étudié et plaçaient leurs espoirs déçus dans leurs enfants. J. P., producteur portugais à La Plata, et dont le fils a repris l'exploitation, raconte qu'il aurait souhaité un autre avenir pour son fils :

J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans) - Mon fils a continué dans l'exploitation pour les raisons suivantes. A la mort de mon papa, mon fils avait quatorze ans. Ce n'est pas parce que c'est mon fils, mais il avait la possibilité d'étudier parce que sa tête en était capable. Il y en a certains, tu les envoies étudier, et ils y vont parce que tu les envoies, et donc ils font dix ans au collège et ils terminent par travailler comme maçons. Mais lui, il aimait ça et il en avait la possibilité, parce que, dès l'école primaire, il ne faisait jamais ses leçons à la maison. Il lisait sa leçon à la récréation, et après il la récitait. Disons que ce qu'il lisait lui restait en tête. Il commençait les études secondaires au moment même où décède mon papa. Et donc, la première chose qu'il a dit à ma femme ce fut qu'il n'irait plus au collège puisque « papa a besoin de moi ». Moi je lui ai dit : « non, toi, tu dois terminer au moins tes études secondaires. Parce qu'ici, tu dois être présent les samedis, les dimanches, tous les jours. Tu vas voir que les gamins, tes copains, un dimanche, ils vont aller jouer au foot, et toi tu ne vas pas pouvoir y aller. Ou alors, ils vont sortir un samedi soir, et toi tu ne vas pas pouvoir y aller. Tu vois bien que ce n'est pas si facile. » Il est resté ici. Il avait la possibilité de continuer à étudier mais il n'a pas voulu.^{xxxiv}

Et quand ils ne font pas d'études, les enfants ont avancé sur le plan productif ou commercial, comme dans le cas du fils de J. P. ou des Italiens.

L'insertion des Boliviens comme la progression de leurs enfants se rapprochent ainsi des grandes logiques migratoires et de l'évolution des migrants d'une génération à l'autre [Hammouche, 2001]. Comme le rappelle G. Simon, l'immense majorité des populations « ne souhaite pas » émigrer : « *La migration internationale représente la réponse aux besoins les plus légitimes de la personne humaine : ne pas avoir faim, avoir de quoi se loger, mais aussi pouvoir se soigner, avoir les moyens d'offrir à ses enfants une éducation suffisante, pouvoir faire face à l'imprévu.* » [Simon, 2008] Le niveau

d'études des migrants boliviens pourrait avoir évolué positivement au cours des dernières vagues migratoires, conformément aux évolutions des profils des migrants à l'échelle internationale (migrants de plus en plus formés) [Simon, 2008]. Cela ne semble pas le cas au sein de l'activité maraîchère, mais le faible niveau d'études des Boliviens interrogés n'enlève rien à leurs compétences et ne limite en rien leurs capacités d'apprentissage.

b. Des acteurs formés « à bonne école » : la valorisation des savoirs pratiques boliviens

Quel que soit le domaine où ils étaient engagés en Bolivie et la partie du secteur maraîcher où ils s'insèrent à Buenos Aires, les Boliviens s'illustrent par leur savoir-faire et leur rapidité d'exécution. L'ancien Consul de Bolivie en Argentine et son successeur, rencontrés à Buenos Aires lors de leur passation de pouvoir (novembre 2009), ont tous deux souligné un paradoxe alors que je racontais la mainmise des Boliviens sur le secteur maraîcher (grossiste, notamment) : comment des personnes « *si humbles, si pauvres et si peu éduquées* » avaient-elles eu accès à un secteur aussi crucial et avaient-elles pu y atteindre de tels niveaux de réussite ?

▪ Un capital culturel « pratique »

Ces deux hommes politiques ont apporté une explication similaire : le système éducatif bolivien, à la maison ou à l'école, accorde une place particulière, voire centrale, aux savoirs pratiques. Les Boliviens rencontrés ont confirmé ces propos, telle R. rencontrée au Marché de Pilar sur l'emplacement de ses parents. Elle était en train de réaliser un sac en crochet et je lui faisais remarquer que j'avais vu de nombreuses femmes faire du tricot en attendant leurs clients. Elle me répondit : « *On nous apprend à tous à l'école, demande-leur aux garçons ici, ils ne vont pas te le dire, il y en a plus d'un sur deux qui sait tricoter, ils ne vont pas te le dire mais si, ils savent.* » ^{cxv}

Ces méthodes octroient aux Boliviens des capacités exceptionnelles d'apprentissage que l'on retrouve à trois niveaux.

- *Bien que leur niveau d'étude soit limité*, les Boliviens arrivent en Argentine avec un savoir-faire qu'ils mobilisent s'ils travaillent dans le même domaine. Si eux-mêmes ou leurs parents travaillaient dans l'agriculture ou dans le commerce, ils travaillent en Argentine avec ce premier bagage. V. et J. racontent ainsi qu'ils ont fait leur premier pas dans l'agriculture auprès de leurs parents :

V. (Tarija, producteur, La Plata, 40 ans) - Mes parents travaillaient dans un élevage de vaches. Ils étaient simplement employés, ils y allaient à 4h du matin jusqu'à 7h, on faisait tout à la main à l'époque, il n'y avait pas de machines [Il mime comment on faisait]. Et ils y

retournaient l'après-midi, de 4h à 6h, pour la 2^{ème} traite. Moi j'ai travaillé aussi avec eux, un moment avant que je m'en aille.^{ccxvi}

J. (producteur, origine Potosí, Pilar, 52 ans) – Je suis de Potosí, je viens d'un village à environ 80 km de la ville, là-bas on est tous paysans, on cultive depuis qu'on est enfants, les parents nous apprennent.^{ccxvii}

- *Si le travail en Argentine diffère de ce qu'ils avaient appris ou des méthodes pratiquées habituellement en Bolivie*, les Boliviens s'adaptent très vite à leur nouvelle situation. Les pérégrinations inter-régionales (en Bolivie et/ou en Argentine) tout comme les premiers emplois dans la production ou le commerce à Buenos Aires constituent donc des étapes *cruciales* dans le parcours des Boliviens : c'est là qu'ils « font leurs gammes » dans une activité maraîchère au ton décalé par rapport à la Bolivie.

Le parcours de V., producteur de 40 ans à La Plata, est exemplaire : avant de s'installer à La Plata, cet acteur issu du monde rural (élevage) à Tarija s'est initié aux grandes cultures commerciales, aux cultures maraîchères de plein champ à grande et à petite échelles, aux cultures sous serre, aux travaux d'emballage et aux métiers de la construction en s'installant pour des périodes de six mois à quatre ans dans différentes provinces argentines.

Y. (Tarija / Santa Cruz, productrice, La Plata, 35 ans) - Ceux qui ont grandi dans les champs sont toujours dans les champs... Mais nous, on n'est pas de la campagne. Mon mari, planter une laitue ? Ne m'en parle pas... Il ne savait rien, moi non plus. Ma mère est commerçante, mon oncle est employé, un autre oncle est ingénieur... Du côté de mon mari ils sont tous dans les camions, mon mari lui-même ne savait rien. A lui aussi il fallait lui dire « ça, ça s'appelle des blettes »... ça a été difficile quand il a commencé, il ne savait jamais faire le nœud pour les blettes ! Ses frères lui disaient : « Comment tu fais ça ! » et il a dû apprendre à faire les bottes... Et maintenant il aime les choses bien faites !^{ccxviii}

- Ces façons de faire pourraient expliquer que les Boliviens aient davantage *imité* plutôt qu'innové. Elles justifient la diffusion rapide des innovations introduites par d'autres d'une province à l'autre, d'une partie de la Région métropolitaine à l'autre.
- Enfin, le mécanisme de reproduction fonctionne même si les enfants sont nés et élevés en Argentine. Les enfants des Boliviens évoluent dès leur plus jeune âge sur les terres de prédilection de leurs parents. Les enfants développent très tôt leur sens pratique et présentent des qualités identiques à celles de leurs parents. La fille de F., l'un des plus gros commerçants du Marché de Pilar en légumes lourds, affirme les compétences apprises auprès de son père, de ses compatriotes pour le calcul. Là encore, le passage de témoin d'une génération à l'autre participe à la diffusion des changements.

Fille de F. (Le père : Potosí, commerçant en produits lourds, Marché de Pilar – Elle : 16 ans) – Moi j'ai été au collège dans une école rurale et ce n'est pas bien. Maintenant je veux m'inscrire dans un collège privé pour étudier et travailler après, le problème c'est que le collège privé c'est cher mais mon père est comme tous les parents, il veut que je fasse des

études. (...) Moi je veux étudier la comptabilité ou être infirmière. Moi je connais tout aux chiffres, je me suis habituée à ça alors je crois que ça me plairait. Ou sinon infirmière mais c'est un autre travail, je crois que je préfère la comptabilité.^{coxix}

Suivant ces analyses, les trajectoires tirent leur origine des expériences familiales des Boliviens. Leurs capacités d'apprentissage justifieraient la rapidité de leurs trajectoires par rapport à celles de leurs prédécesseurs. Les stratégies développées tiennent au capital culturel issu des « savoirs-apprendre » indigènes, que l'on retrouve en Bolivie, mais aussi dans d'autres pays andins. A travers le savoir-faire, l'origine géographique des nouveaux acteurs entre en jeu dans les transformations du complexe maraîcher, mais elle dépasse le cadre des frontières boliviennes.

▪ Une appétence pour le travail

Dans la même lignée réflexive, je m'interroge au sujet de la « vie sacrifiée » menée par les Boliviens dans l'activité maraîchère métropolitaine : alors que des acteurs remarquent qu'ils sont fatigués, qu'ils aimeraient se reposer, qu'il s'agit d'une vie difficile, d'autres acteurs – et parfois les mêmes- disent qu'ils aiment le travail. Pas seulement « ce » travail : « le » travail en général :

Re. (Potosí, producteur-commerçant, Pilar, Zelaya / La Matanza, 43 ans) – Le travail est notre bonheur disons, les Boliviens nous sommes prêts à travailler.

Mère de R. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 50 ans) – Je ne sais pas ce qu'il se passe. Les gens ne travaillent pas. Nous parfois on travaille dès 4 heures du matin, et on est là depuis tout petits, on est habitués. Les nôtres sont très travailleurs, là-bas en Bolivie c'est comme ça, depuis tout petits. Nous on est venu découvrir, travailler ici. Depuis tou petits on nous amène, parce que là-bas il n'y a pas de possibilité.

V. (Potosí, commerçante de rue, Palermo, 22 ans) – Nous en Bolivie on n'est pas du genre à rester sans rien faire. On est très travailleuses nous les Boliviennes. On n'aime pas voler, demander l'aumône. On a l'habitude de toujours travailler, depuis toutes petites. On n'aime pas rester là comme ça. Tu as remarqué, non, qu'on était très travailleuses ?^{xxx}

Ces propos font contrepoids avec ceux des Argentins reportés au chapitre précédent. Non seulement les Boliviens sont reconnus pour leur travail, non seulement l'activité dans laquelle ils se sont insérés les amène à avoir un quotidien très occupé, mais eux-mêmes, du fait de l'éducation pratique qu'ils ont reçue, accordent également à cette valeur une grande importance et considèrent l'oisiveté d'un œil sceptique. Je refuse d'établir un lien de cause à effet entre l'origine bolivienne des migrants et leur goût pour les difficultés quotidiennes. Néanmoins, je laisse en suspens la pensée suivante : l'éducation reçue pourrait avoir endurci leur degré d'acceptation de la difficulté.

Ainsi, dans les espaces productifs ou commerciaux, les Boliviens rencontrés valorisent non seulement leurs compétences spécifiques à leur sphère d'origine

(compétences agricoles, commerciales), mais également des compétences plus générales liées à leur éducation en Bolivie et, plus largement, au mode d'appréhension de la réalité partagé par l'ensemble du monde andin.

1.5 Une première désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » selon leurs héritages

Selon les caractéristiques personnelles des Boliviens repérées dans cette sous-partie, émerge une première subdivision du groupe « Boliviens de l'activité maraîchère » en fonction, d'une part, de leurs départements et catégories spatiales d'origine et, d'autre part, de leur investissement dans le complexe maraîcher de Buenos Aires (Tableau 15) :

- Les Boliviens de Tarija sont originaires des espaces ruraux et, malgré des éventuels métiers alternatifs en Bolivie, ils s'insèrent dans les réseaux maraîchers de Buenos Aires par la production et progressent dans ces espaces jusqu'à arriver dans les marchés de gros traditionnels.
- Les Boliviens de Cochabamba sont des urbains qui ont déjà travaillé dans le commerce des fruits et légumes ou au moins dans le commerce et s'insèrent et progressent dans les réseaux maraîchers de Buenos Aires par cette branche jusqu'à arriver dans les marchés de gros traditionnels.
- Les Boliviens de Potosí sont soit des urbains, soit des ruraux qui s'insèrent et progressent dans les réseaux maraîchers de Buenos Aires respectivement dans les espaces commerciaux et productifs de la première couronne pour les premiers arrivés (années 1980) et de la troisième couronne pour les autres (années 1990 et suivantes). Pour ces Boliviens, la migration est apparue comme la seule alternative possible à un moment de leur histoire personnelle et relève en ce sens d'une stratégie de survie et d'un choix « par défaut ».
- Les Boliviens de Sucre étaient les moins représentés de mes entretiens. Quand ils sont issus des espaces ruraux, ils s'insèrent par la voie productive et occupent la zone Nord de la RMBA ; quand ils viennent de la ville, ils s'insèrent par la voie commerciale et sont présents dans les lieux centraux métropolitains.
- Les originaires d'autres provinces ne sont pas exclus des espaces maraîchers de Buenos Aires mais y sont peu représentés ; quand ils y sont présents ils s'insèrent et progressent par une voie urbaine non systématiquement maraîchère.

Tableau 15 : Les Boliviens, des acteurs aux origines variées qui s'insèrent dans les réseaux en fonction de leurs compétences

Département d'origine en Bolivie	Type d'espace d'origine	Secteur professionnel d'origine	Motif <i>annoncé</i> de la migration	Noeud d'insertion dans les réseaux maraîchers	Lieu d'insertion dans les réseaux maraîchers
Tarija	Espace rural	Agriculture ou autre	Economique Aventure	Espaces maraîchers productifs	Périphéries : Zone Sud
Cochabamba	Espace urbain	Commerce	Economique	Espaces maraîchers commerciaux	Centre : Ville-centre et première couronne
Potosí	Espace rural	Agriculture ou activité extractive	Survie	Espaces maraîchers productifs	Périphéries : Zone Nord
	Espace urbain	Commerce ou activité extractive	Survie/ Economique	Espaces maraîchers commerciaux	Périphéries (troisième, quatrième) : Zone Nord
Chuquisaca (Sucre)	Espace rural	Agriculture	Survie / Economique / Aventure	Espaces maraîchers productifs	Périphéries : Zone Nord
	Espace urbain	Commerce	Economique	Espaces maraîchers commerciaux	Centre : Ville-centre et première couronne
Santa Cruz	Espace urbain	Commerce	Aventure	Espaces maraîchers commerciaux	Centre : Ville-centre
Autres départements (La Paz, Oruro)	Insérés dans d'autres activités que l'activité maraîchère (couture, construction, commerce). Quand ils sont présents dans les espaces maraîchers (dans les marchés de gros), leur activité commerciale ne présente aucun lien avec les fruits et légumes.				

Sources : entretiens, 2006-2009. Réalisation : Julie Le Gall - 2011

Les caractéristiques « boliviennes » des nouveaux acteurs contribuent ainsi à leurs stratégies « argentines » et expliquent des points fondamentaux de leurs trajectoires, à savoir le choix de l'activité maraîchère (productive ou commerciale) et l'insertion correspondante dans tel ou tel espace. La situation initiale – géographique, professionnelle, éducative – des Boliviens influence leurs trajectoires au départ de Bolivie et à l'arrivée en Argentine.

En ce sens, quelques unes des dynamiques qu'ils impulsent tiennent directement au prolongement de leurs pratiques en Bolivie et à leur culture andine, mais la plupart s'expliquent par des stratégies liées à leur niveau de développement initial, à la situation socio-économique de leur espace d'origine.

De façon plus générale, les nouvelles catégories des « Boliviens de l'activité maraîchère » m'invitent donc à considérer leur insertion dans les espaces maraîchers de Buenos Aires comme des stratégies migratoires « départementales » (régionales). La façon dont les Boliviens transforment les espaces maraîchers de Buenos Aires ne vient pas tant de leur origine *nationale* que de leurs compétences acquises en Bolivie en fonction du département où ils étaient installés (et de la partie de ce département),

de l'activité qu'ils (ou leurs parents) y exerçaient. Cet investissement particulier tient aussi à l'usage que les Boliviens font de ces compétences héritées et acquises.

Les analyses de cette sous-partie se sont intéressées aux Boliviens avant qu'ils arrivent en Argentine. A partir du moment où ils s'insèrent dans les trajectoires maraîchères, qu'est-ce qui explique leurs choix dans la production et la commercialisation des légumes, au-delà du prolongement des pratiques boliviennes ?

2. Stratégies économiques et investissement de l'espace

Le prisme des stratégies migratoires individuelles invite à réexaminer les trajectoires sociales ascendantes, au sens où la migration et les circulations qui en découlent « se réalisent dans le cadre de carrières professionnelles » [Ma Mung, 2009a], quelles que soient les manières de procéder. Les trajectoires ne s'arrêtent pas aux grandes lignes mises en évidence au chapitre 3 (Tableau 9 p. 253 ; Figure 12 p. 246). Tout en exposant la continuité ou le décalage avec les acteurs traditionnels, les schémas généraux avaient montré leurs limites : ils n'explicitaient ni les modalités d'ascension d'un échelon à un autre, ni les évolutions possibles au sein de chaque échelon. On ne peut pas non plus s'arrêter aux grands parallèles entre espaces ruraux ou espaces urbains de part et d'autre de la frontière pour expliquer ces évolutions.

Les trajectoires maraîchères sont ponctuées d'une multitude de « sous-échelons », de « minis-échelons »¹⁵², reportés dans la Figure 17 : dans quelle mesure correspondent-ils à des stratégies professionnelles pour avancer le long de ces trajectoires ? Comment la succession des minis-échelons justifie-t-elle les formes d'occupation des espaces maraîchers par les Boliviens et les réorganisations qu'ils impulsent au complexe ? Après avoir décrit les grandes tendances des sous-trajectoires observées, je m'interrogerai sur ce qui les conditionne (ce qui les contraint et ce qui les encourage). La Figure 17 servira de support à l'ensemble de ces analyses.

¹⁵² J'emprunte l'expression de « mini-échelons » à M. García, qui a mis en évidence, suite à nos entretiens, les stratégies d'ascension des producteurs à La Plata.

Figure 17 : « Sous-trajectoires » des Boliviens au sein des espaces productifs et commerciaux

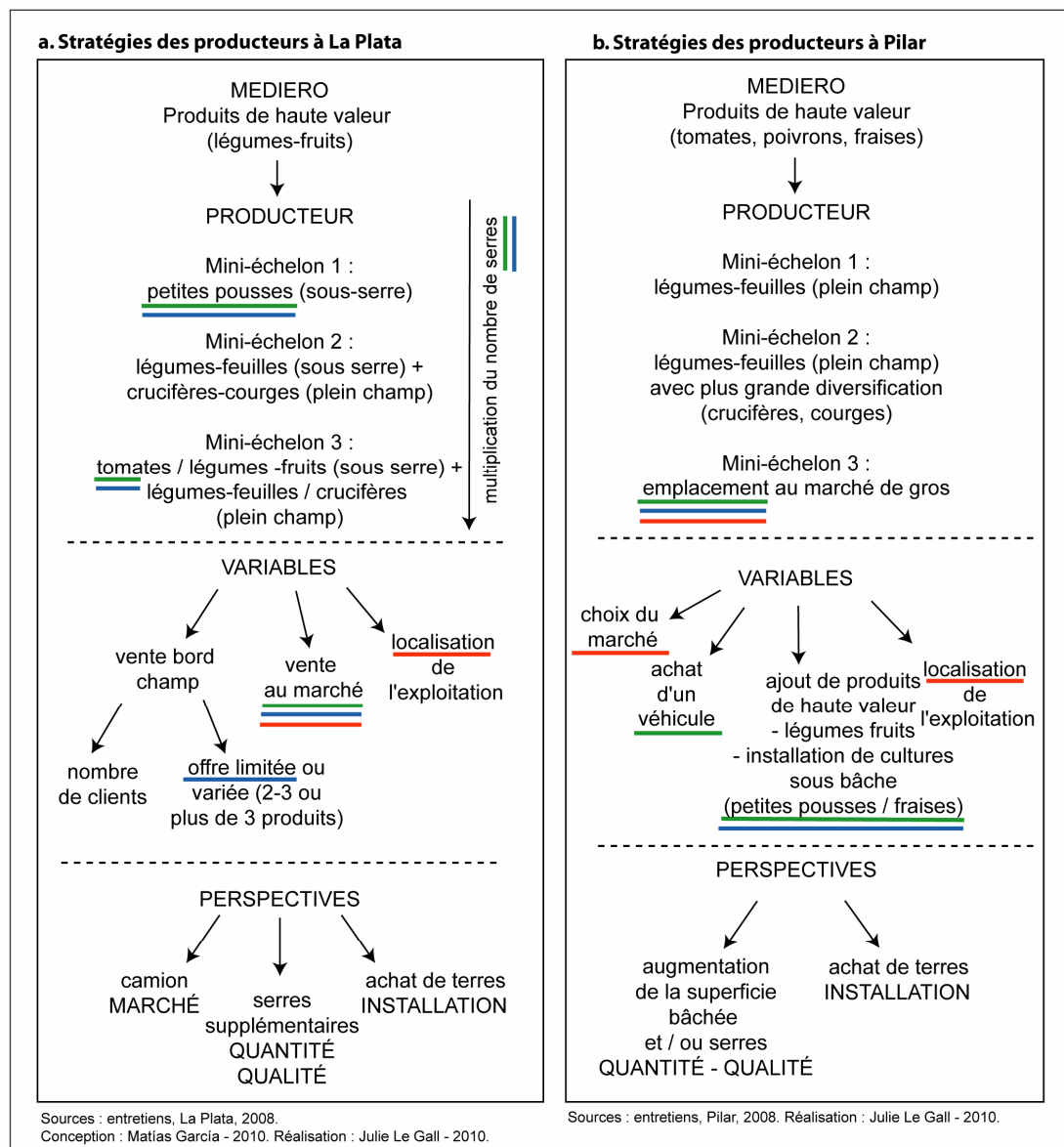
Les schémas proposés sont à observer à la manière d'un "jeu dont vous êtes le héros". A partir d'une sous-trajectoire commune à peu près linéaire constituée de "minis échelons", chaque acteur dispose d'un choix de variables. Selon la ou les variable(s) retenue(s), les perspectives qui s'ouvrent à lui diffèrent. Ces schémas, reflets de stratégies d'insertion, d'ascension et d'accumulation variées, éclairent les modes d'installation des Boliviens dans le complexe maraîcher de Buenos Aires, autant que les rôles qu'ils y prennent, qu'ils s'y donnent.

VARIABLES : ces éléments changent d'un espace maraîcher à un autre. La ou les variable(s) retenue(s) dépendent aussi du niveau de capital financier, technique, humain et spatial de chaque acteur. Les variables agissent donc comme des choix ou des contraintes (choix par défaut).

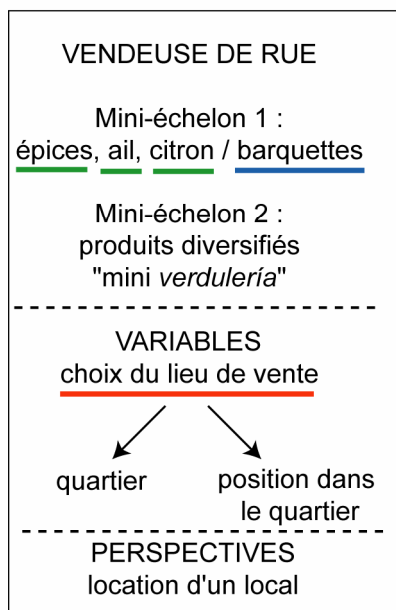
PERSPECTIVES : ces éléments ont été proposés par les acteurs interrogés en réponse à la question : "et dans quoi investiriez-vous si vous le pouviez ?" Ils offrent des pistes pour imaginer les évolutions futures du complexe maraîcher.

Capital mobilisé dans les minis échelons ou les variables ("conditionnalité" de l'avancée des Boliviens) :

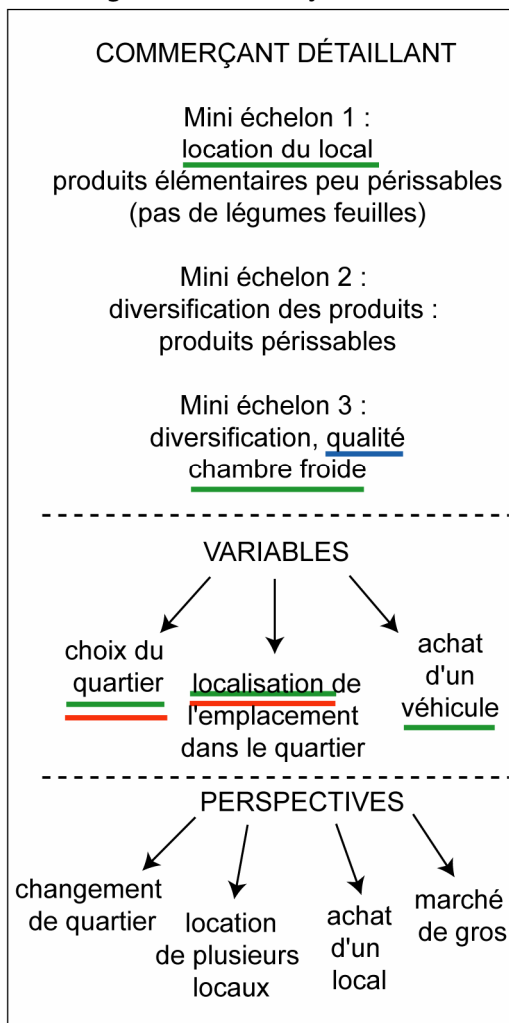
- Investissement particulièrement coûteux : capital financier et technique
- Exigence d'un savoir-faire pointu : capital humain
- Connaissance des lieux et maîtrise des circulations nécessaires : capital spatial



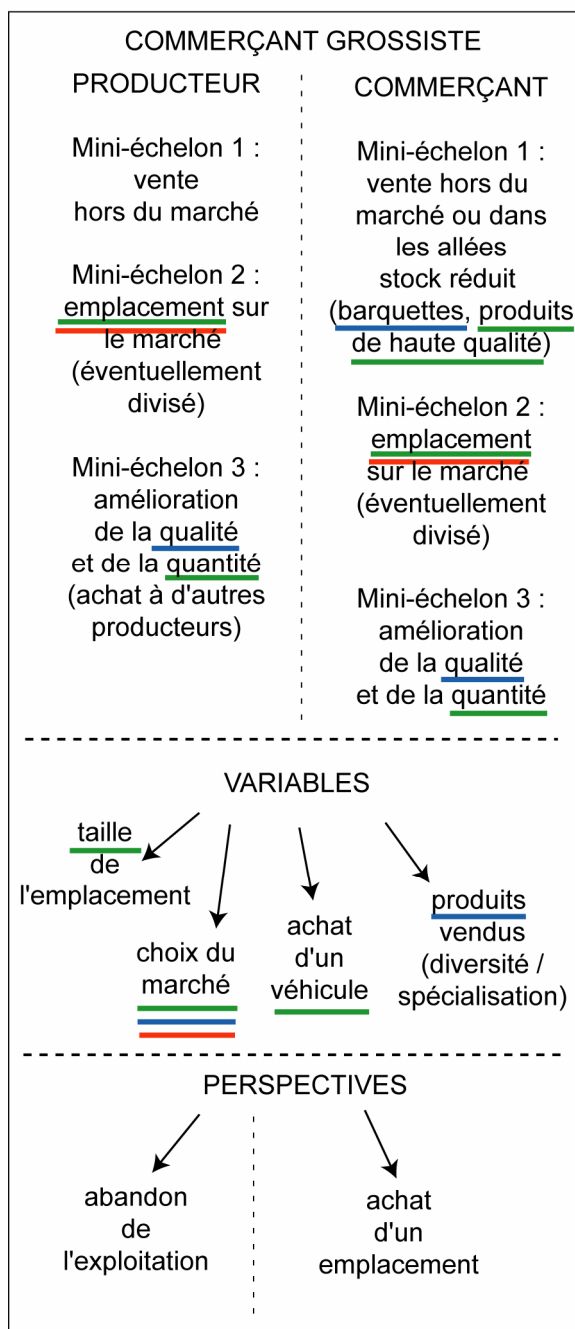
c. Stratégies des commerçantes de rue



d. Stratégies des commerçants au détail



e. Stratégies des commerçants en gros



Sources : entretiens, 2006-2008, Buenos Aires.
Réalisation : Julie Le Gall - 2010.

2.1 Des choix productifs et commerciaux évolutifs

Les Boliviens participent à la consolidation des deux grandes îles maraîchères productives spécialisées et à l'amélioration de la qualité des produits. Mais dans le détail, tous les producteurs ne sont pas spécialisés dans la culture sous serres ou dans la production de fraises et tous les commerçants ne proposent pas des produits de qualité. Comment les choix productifs et commerciaux des Boliviens participent-ils à la multiplicité des espaces maraîchers de Buenos Aires ?

a. Une évolution dans la logique des légumes produits et vendus

Les produits cultivés évoluent en fonction de l'étape à laquelle se situe le producteur et en fonction des zones géographiques (Figure 17a et b). Le *mediero* cultive dans tous les cas des produits à forte valeur : des légumes fruits [García, 2010]. La situation change quand il devient producteur.

A La Plata (Figure 17a), je reprends les travaux réalisés avec M. García¹⁵³. Nos entretiens ont dégagé trois étapes successives (voir aussi l'

Encadré 13 plus loin) :

- 1 : les producteurs sèment des « petites pousses » (« *yuyitos* ») : basilic et autres plantes aromatiques, roquette, chicorée.
- 2 : ils cultivent des légumes-feuilles de plus grande taille : des laitues, des épinards, des blettes.
- 3 : ils reviennent aux légumes qu'ils cultivaient en tant que *medieros* : les tomates et poivrons. Ils gardent néanmoins une partie de leur superficie dédiée aux légumes feuilles : des laitues (cycle court), complétées parfois par du céleri, des crucifères (cycle long).

A Pilar, les mini-étapes sont sensiblement différentes (Figure 17b) :

- 1 : les « néo-producteurs » commencent par des cultures de grandes-feuilles en plein champ, avec une plus grande diversité qu'à La Plata.
- 2 : les producteurs se lancent dans la culture de légumes-fruits en plein champ et fréquemment dans la culture de fraises.
- 3 : Entre ces deux types de culture ou après, les producteurs investissent dans un moyen de transport : un camion ou une camionnette.

Tous les producteurs rencontrés à La Plata en sont à la troisième étape. Mais tous n'en sont pas au même niveau d'avancement (le nombre de serres est un bon indicateur pour le constater) et surtout, tous ne dédient pas la même superficie aux

¹⁵³ Une partie a déjà donné lieu à une publication antérieure [García, 2010].

mêmes légumes. A Pilar, le panel est plus hétérogène puisque les producteurs rencontrés s'inscrivent dans les trois mini-échelons décrits.

Les produits vendus entre la vente en détail et en gros évoluent, mais de façon moins segmentée (Figure 17 c, d, e) :

- Dans la vente au détail (Figure 17c), plus un commerçant avance, plus il se diversifie. Le point de départ des emplacements de rue a été déjà décrit : il s'agit de produits miniaturisés. Les commerçantes ajoutent ensuite des barquettes, quelques tomates, carottes et fruits, pour arriver finalement à une « mini *verdulería* » de rue (Photographie 11).

Photographie 11 : Une commerçante de rue au « mini échelon » supérieur (Once)



Cet espace montre une diversité de fruits et légumes rare pour un emplacement de rue, d'autant plus que les produits affichent visiblement un haut niveau de qualité. La commerçante rassemble les produits les plus courants (laitues, tomates, poivrons, carottes, pommes de terre, bananes, courgettes...) et tous les types de nouveaux produits vendus par les Boliviens : contre le mur, des courges farcies aux légumes toutes prêtes et des barquettes de salades variées ; sur les caisses de gauche à droite : des courges butternut en rondelles, des petits sachets de petits pois et de légumes en cubes, de l'ail, des céréales, pop corn et gâteau apéritifs, des épis de maïs épluchés, des petits sachets d'origan. Un étal aussi bien achalandé fait facilement concurrence au supermarché qu'il jouxte. On peut presque parler d'une « mini *verdulería* ».

- Les étapes d’ascension au sein d’une *verdulería* (Figure 17d) montreraient une évolution similaire, avec une particularité observée lors de la naissance de l’une d’entre elles à Once : après avoir vendu des agrumes, des bananes, des tomates, le commerçant a proposé des produits de plus en plus frais en finissant par les légumes-feuilles. Le choix des commerçants est l’inverse de celui des producteurs
- Sur les emplacements grossistes (Figure 17e), les commerçants producteurs se distinguent des autres commerçants. L’évolution du négoce des premiers suit celle de leur exploitation (voir ci-dessus). Les seconds suivent une tendance opposée aux commerçants détaillants : au lieu d’aller vers une diversification des légumes proposés à la vente, ils peuvent, au contraire, se spécialiser dans un tout petit nombre d’articles, rapprochant ainsi certains emplacements du fonctionnement du Marché Central.

Les commerçants au détail rencontrés sont répartis entre les différents stades. De même, sur les marchés de gros, les commerçants boliviens présentent tous les degrés d’avancement : on passe de la productrice-commerçante qui ne vend que des petites pousses ou de la commerçante qui ne propose que quelques barquettes, au commerçant spécialisé dans les meilleures tomates de La Plata.

b. Des logiques commerciales variables

Les « mini-échelons » dans les produits (Figure 17) dessinent une évolution similaire : le producteur ou le commerçant augmente son stock, puis améliore la qualité d’un ou de plusieurs produits, jusqu’à arriver à un stock abondant *et* de qualité. Dans quelle mesure ces choix sont-ils guidés par les débouchés des productions ? L’Encadré 12 et la Planche-photo 17 en offrent quelques exemples.

Certains disposent d’une grande variété de légumes et d’un produit d’appel (option 1 dans l’Encadré 12, Planche-photo 17a) : d’un côté, le client (transporteur ou commerçant détaillant) est attiré par un produit et en profite pour acheter les autres (ce qui lui procure un gain de temps), de l’autre, le commerçant ou le producteur se rend attractif avec un produit et en profite pour écouler les autres. Ce produit varie suivant la saison et l’offre et la demande :

- Le producteur prévoit difficilement au moment des semences quel produit se vendra à bon prix, aussi préfère-t-il planter un peu de tout. En général ce type de producteur ne reçoit pas de clients très réguliers.
- De même, le commerçant est guidé par les modes de consommation saisonniers et la météorologie, mais il est préférable qu’il dispose d’un étal diversifié.

Ce type de stratégie correspond généralement aux « néo »-acteurs de l'activité maraîchère : ils sont en mesure de proposer une certaine quantité de produits sans garantir leur qualité et doivent établir leur clientèle. L., commerçante au détail à Pilar, explique ainsi qu'elle allait à ses débuts se réapprovisionner *tous les jours* à Escobar pour disposer d'étals très diversifiés : « *Parce que si tu n'as pas toutes sortes de choses tous les jours, les gens ne viennent pas t'acheter à toi.* »^{cxxxi}

Planche-photo 17 : Deux types de producteurs de fraises à Pilar (parc industriel)



a. L'exploitation diversifiée de A. : des fraises (0,7 ha) parmi d'autres légumes

Vieux plans de fraises cultivés en plein champ à côté d'autres cultures (brocolis au fond).



b. L'exploitation spécialisée de M. : les fraises, et encore des fraises (3 ha)

M. est un producteur pionnier pour le *partido*, qui a adopté cette nouvelle culture depuis déjà plus de dix ans. Il dispose par ailleurs de quatre hectares de légumes feuilles, mais fait tous ses bénéfices avec la fraise et souhaite convertir encore un hectare supplémentaire dans cette culture saisonnière.

D'autres producteurs et commerçants sont *spécialisés dans un tout petit nombre de produits*. C'est le cas du producteur V. (option 2 de l'Encadré 12), spécialisé toute l'année dans le brocolis, ou de divers commerçants à La Matanza ou à Pilar spécialisés en saison dans les tomates, trois ou quatre légumes-fruits ou les fraises (cas de M. sur la Planche-photo 17b). Ces acteurs fidélisent un tout petit nombre de

clients en leur garantissant un approvisionnement important et régulier d'un légume spécifique (à l'échelle de l'année ou de la saison). Les producteurs et commerçants spécialisés réalisent parfois leurs plus gros bénéfices sur une très courte période. Cette stratégie correspond à des producteurs ou commerçants déjà expérimentés qui ont réussi à acquérir un savoir-faire pour tel ou tel produit. Elle concerne aussi des acteurs capables de détecter un produit maraîcher « phare » : ils s'inscrivent dès lors dans une logique de niche (cas des légumes pour les Chinois, par exemple).

En se spécialisant dans un petit nombre de produits et en acquérant de l'expérience, le commerçant ou le producteur réussit à proposer des produits d'excellente qualité. On dit qu'un producteur ou qu'un commerçant « travaille bien » tel ou tel produit maraîcher : cela signifie qu'il le cultive bien ou qu'il est doué pour le choisir auprès d'un producteur. Les « néo-acteurs » commencent leur progression par *un* produit d'appel d'excellente qualité, tandis que les acteurs expérimentés attirent leurs clients avec *deux ou trois* produits d'excellente qualité.

De la diversité à la qualité d'un, puis de l'ensemble des produits : ces évolutions accompagnent toutes les séries de « minis-échelons » décrites par la Figure 17.

Mais le dyptique « diversité ou spécialisation » dans les stratégies n'est pas spécifique aux Boliviens : les acteurs traditionnels interrogés en étaient déjà familiers.

- Chez les Portugais de la zone Sud, la liste des légumes produits dans la première moitié du XXe siècle frappe par sa diversité. J. P. remarqua ainsi : « *Avant, c'était beaucoup plus varié. Et les exploitations produisaient un tas de produits, pas comme aujourd'hui où ils en font, trois, quatre, cinq.* »^{cxxxii} Comme il a été remarqué plus haut, l'autoconsommation justifie de telles pratiques.
- Les Japonais interrogés se démarquaient, de leur côté, par la liste réduite des légumes produits dans les années 1970. Déjà, dans les années 1920, un producteur japonais était connu comme « le Roi de la laitue », car il possédait une exploitation de 200 hectares irriguée par dix pompes, où travaillaient jusqu'à 200 employés parfois, dont la production était envoyée aux grands marchés de l'époque. La stratégie consistait en une sorte de spéculation sur un seul produit dont on espérait qu'il ait un bon prix lors de périodes charnières (primeurs – récoltes tardives). Cette tendance à la spécialisation pour une amélioration de la qualité est identique à la stratégie de V. dans l'Encadré 12.

La double orientation des exploitations s'était amorcée bien avant l'arrivée des Boliviens. Les orientations vers la quantité, la qualité, la continuité dans la commercialisation des légumes sont propres à la progression de tous les acteurs de l'activité maraîchère, quelle que soit leur nationalité.

Encadré 12 : Les modalités de vente bord-champ

Option 1 : Avoir toujours « un peu de tout » à vendre

Matías – Pourquoi tu produis autant de variétés ? [réponses variées]

G. (origine bolivienne, producteur, 23 ans, La Plata) – Le gars te dit « je veux ça et ça » et ils emportent. Si tu as, disons, trois ou quatre trucs en légumes, ça se vend mieux. Avoir de la laitue, du céleri, des blettes. Ici on a toujours de tout, plus varié. Des épinards... Si tu n'as que du brocoli, si ça se vend c'est bien mais sinon... Regarde la laitue qui vaut 2 AR\$, si tu fais seulement de la laitue, comment tu fais ? Tu dois faire un peu de tout, comme ça si tu ne vends pas de laitue, tu vends du chou.

A. (origine bolivienne, producteur, 32 ans, La Plata) – Quand un des légumes a de la valeur, il y a beaucoup de gens qui viennent chez toi [le fait qu'un légume ait de la valeur signifie qu'il est rare : situation typique de la hors-saison ou d'un moment d'intempéries] sinon tu dois insister pour qu'ils viennent. On fait de tout au cas où, parce que l'un rapporte et [les acheteurs] viennent, et on vend aussi les autres qui ne valent pas grand-chose... On ne peut pas prévoir quel légume aura de la valeur...

Julie – Et les camions achètent toujours un peu de tout ou ils veulent seulement un produit ?

R. (origine bolivienne, producteur, 33 ans, La Plata) – Il y a des gens comme ça « Je viens chercher telle chose... », par exemple, moi j'ai des épinards – qui rapportent, mais aussi de la laitue, qui ne vaut rien, alors moi je lui dis « si tu veux des épinards, prends aussi de la laitue. »

J. – Et comment ils te disent ce qu'ils vont prendre ?

R. – Ben ils demandent et moi je dis « J'ai 5 [caisses] de *manteca*, 5 de scaroles ... » Et alors pour 20, 30 paquets ça se fait. On le dit et les gens viennent. Avec 5 de l'un, 5 de l'autre ça s'ajoute et hop, c'est parti...

Option 2 : la spécialisation dans un seul produit

Julie – Et qu'est-ce que vous produisez et pourquoi ?

V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans, La Plata) – Et bien, il vaut mieux toujours avoir 2-3 produits et vendre en quantité... Et puis c'est plus facile de travailler comme ça. Si tu as cinq produits, c'est sûr, on te demande cinq produits à la fois mais avec deux produits on peut travailler en quantité... Et si quelqu'un vient et te dit "il t'en reste pour demain?", que toi tu as de la quantité, tu peux lui dire que oui et alors lui il revient toute la semaine. Mais ce qu'il faut aussi vraiment, c'est savoir bien travailler le produit. Ça, ça te donne la garantie qu'il revienne, en travaillant bien, ça fonctionne bien. Parce que, [les commerçants], ils prennent toujours des épinards par exemple, ils prennent 20 caquettes pour voir comment on travaille, 20 caquettes ailleurs et ils comparent et ils restent avec celui qui travaille le mieux. (...) Si le produit est comme ça, mauvais, le type ne revient plus en chercher... Et les gens savent, ils se rendent compte... Moi par exemple, quand j'envoie des mauvais légumes, je le sais... Et là je ne discute pas le prix, je le laisse à l'appréciation [des commerçants], ils me donnent ce qu'ils veulent.

Femme de V. (origine bolivienne, productrice, 38 ans, La Plata) – Mais s'ils sont bons, alors là oui, on discute le prix.

J. – C'est une stratégie différente de celle qu'on voit d'habitude... Les autres font un peu de tout...

V. – Ben, plus d'un me l'a dit, et j'aime qu'ils reconnaissent que je travaille bien... C'est mieux de le dire en face. Et même si c'est négatif. C'est quoi déjà, le dicton ?

Femme de V. - ...

V. – Même si ça fait mal, ça ne blesse pas.^{cxxxiii}

Les « minis échelons » reflètent l'hétérogénéité des situations dans lesquelles se trouvent les producteurs et commerçants interrogés. Les différents niveaux d'avancée expliquent la diversité des paysages maraîchers de la Région métropolitaine, au-delà des spécialisations remarquées à petite échelle.

Selon les analyses de cette sous-partie, chaque acteur semble disposer d'un panel de stratégies possibles, choisies à sa convenance suivant une progression linéaire. Cependant, un producteur m'a fait remarquer : « *Para todos nace el sol, pero algunos se quedan en la sombra.* » [le soleil se lève pour tous, mais certains restent dans l'ombre.] Ce dicton laisse entendre que *tous* les acteurs ne peuvent pas *choisir*, que le panel de choix des Boliviens est parfois *réduit*. Quelles sont les conditions pour pouvoir passer d'un mini échelon à un autre ? Quels sont les écarts possibles à partir de ce schéma initial et que révèlent-ils des stratégies des Boliviens ?

2.2 Une progression sous conditions : les jalons

J'ai identifié trois types de conditions influençant l'avancée des Boliviens dans les minis échelons et les orientations diverses données à ce schéma initial (les « variables » sur la Figure 17) : le capital financier, le capital humain et le capital spatial dont disposent les Boliviens (traits de couleur sur la Figure 17). Leur évolution au sein des trajectoires maraîchères présente un coût qui n'est pas seulement financier. Les stratégies qu'ils mettent en œuvre semblent dépendre étroitement de leur capacité à l'affronter.

Pourquoi les choix se transforment-ils parfois en contraintes ? Comment les degrés de capitalisation des acteurs interrogés interviennent-ils dans leur façon d'investir le complexe maraîcher ?

Une précision s'impose : ni l'ouvrier agricole, ni l'employé d'un commerçant n'ont de pouvoir de décision sur la vente ou la production des légumes. A l'étape productive suivante, le métayer travaille en association avec un patron : comme ce dernier avance une partie des intrants, il dispose d'un pouvoir de négociation supérieur au moment du choix des légumes à cultiver¹⁵⁴. Mais c'est au stade supérieur de producteurs ou commerçants à *leur compte* que les Boliviens sont entièrement confrontés à leurs propres choix.

A des fins de clarté, je clos déjà cette sous-partie de jalons : j'exposerai les trois types de conditions au même niveau hiérarchique (2.3 ; 2.4 ; 2.5).

¹⁵⁴ Néanmoins, M. García remarque : « *En ese contexto, la preferencia del mediero se focaliza en los cultivos de alto valor, como el tomate y pimienta. La selección se basa en la posibilidad de una mayor ganancia que brindan estos cultivos siendo los (altos) costos del mismo adelantados por el patrón. Este mecanismo viabiliza la producción y posibilita una maximización de los ingresos en relación a los cultivos de hoja, a costa de un mayor riesgo económico (ya que el ingreso depende de la producción y de los precios del mercado unos 4 meses después de la plantación) que pasan a compartir el patrón y el mediero.* » [« Dans ce contexte, la préférence du *mediero* va aux cultures de forte valeur, comme la tomate ou le poivron. Ce choix s'appuie sur l'éventualité d'une marge supérieure réalisée avec ce type de cultures, tandis que c'est le patron qui avance leurs coûts également supérieurs. Ce mécanisme rend viable la production et assure des revenus maximaux comparés aux légumes-feuilles, à partir d'un risque économique plus élevé (dans la mesure où le revenu dépend de la production et des prix du marché quatre mois après la plantation) partagé par le patron et le *mediero*. » (p. 49)]

2.3 Le capital financier initial et accumulé : le « pouvoir-faire »

La façon dont les Boliviens s'insèrent dans les espaces maraîchers dépend en premier lieu de leur capital économique. Cette notion, définie en économie comme « *le patrimoine possédé par un agent susceptible de lui procurer un revenu* » [Capul *et al.*, 2005] et qui inclut également les revenus chez P. Bourdieu [Bourdieu, 1980], prend un sens particulier avec les acteurs d'origine bolivienne.

Quel que soit l'espace maraîcher, il faut en effet rappeler qu'aucun Bolivien rencontré n'est propriétaire de l'espace où il travaille : leur « patrimoine » se définit comme un capital foncier « locatif ». A part pour les commerçantes de rue, devenir producteur ou commerçant suppose de pouvoir *louer* des parcelles ou un local auprès d'autres acteurs, autrement dit, de disposer d'un capital *financier*. Cette notion me semble plus adaptée à la situation des acteurs étudiés que celle de « capital économique ». J'y inclus les revenus de l'activité exercée à partir du foncier locatif. Comment le capital financier des Boliviens participe-t-il au dessin de leurs trajectoires ?

Une précision s'impose encore. Je n'ai pas exigé de toutes les personnes interrogées qu'elles exposent leurs comptes : les différents chiffres avancés dans cette sous-partie proviennent d'un recoupement d'estimations moyennes.

a. Démarrer avec un « capital foncier locatif » réduit

Au moment où ils deviennent producteurs ou commerçants (*verdulero*), les Boliviens doivent faire face au coût de l'investissement initial, en particulier du loyer. On dispose des moyennes actuelles de ce dernier :

- Au moment où ils ont été interrogés, les producteurs dépensaient en moyenne 244 ar\$ par mois pour *un hectare de terre*, avec un rapport de un à quatre entre Pilar et La Plata (108 ar\$/ha/mois pour une superficie moyenne de 6,06 ha à Pilar contre 441 ar\$/ha/mois pour une superficie moyenne de 2,4 ha à La Plata). Si l'on prend le coût moyen mensuel *de l'exploitation totale*, ce rapport évolue du simple au double, environ (environ 650 ar\$/mois à Pilar contre 1050 ar\$/mois à La Plata).
- Le prix de location d'un magasin varie aussi d'un quartier à l'autre. A Palermo, R. loue son local 1 200 ar\$ par semaine, soit 4 800 ar\$ par mois ; à Once, M. paie 600 ar\$ par semaine, soit 2 400 ar\$ par mois. Il faut ajouter à ces loyers les charges.

Sans les éventuelles garanties financières supplémentaires (caution), se lancer dans l'activité productive exigerait au moins un capital de 650 ar\$ et s'établir dans l'activité commerciale requerrait 2 400 ar\$ par mois. Le loyer était potentiellement moindre : comme il sera développé par la suite, les producteurs ont pu augmenter la

superficie de leurs exploitations au fur et à mesure de leur ascension. Le coût du foncier a, par ailleurs, beaucoup augmenté ces dernières années, qu'il s'agisse des terres agricoles ou de locaux commerciaux de la ville-centre. Mais cet investissement initial ne prend pas en compte les intrants nécessaires à l'exploitation, ni le stock de marchandises à vendre.

Au total, le statut de jeune producteur ou commerçant ne permet aux Boliviens ni de louer de grandes superficies productives ou commerciales, ni d'investir dans un stock important. Les dimensions réduites des exploitations et des locaux commerciaux tenus par les acteurs boliviens s'expliquent en premier lieu par ce capital financier limité. Il en va de même pour le processus de division qui en est dans certain cas à l'origine.

Comment la contrainte financière pesant sur la taille des espaces investis explique-t-elle ensuite les premières orientations productives et commerciales des Boliviens ?

L'

Encadré 13 relate des expériences dans le domaine productif : elles donnent un aperçu des stratégies mobilisées au long de la capitalisation des individus. La superficie de départ apparaît déterminante :

- Au tout début, les producteurs de La Plata plantent des « petites pousses », car ils disposent d'une toute petite superficie couverte. Les producteurs interrogés à La Plata se sont installés sur des exploitations vierges de toute serre ou disposant de deux à six serres (moins d'un tiers d'hectare) : bien que le coût des graines soit très élevé, les petites pousses présentent un tel rendement qu'elles sont rentables pour les tout petits producteurs (de 1 à 10 coupes avec une seule graine).
- Les « tout petits producteurs » de Pilar plantent pour commencer des grands légumes-feuilles (laitues, blettes, épinards), car le rapport entre le coût des semences (peu chères) et la superficie dont ils disposent (au moins un hectare, permettant de produire un certain volume) en fait des cultures rentables (même si la superficie apparaît réduite par rapport aux acteurs traditionnels).

Selon B. (

Encadré 13), douze brins de basilic équivalent à une caisse de haricots (2 ar\$) ou à une caisse de laitues. Les orientations productives entre La Plata et Pilar s'amorcent ainsi dès les débuts de l'ascension des Boliviens.

Encadré 13 : Des petits légumes-feuilles aux tomates : expériences de producteurs au fur et à mesure de leur capitalisation

B., producteur de 38 ans d'origine bolivienne à La Plata, raconte l'évolution de ses cultures maraîchères en tant que producteur.

Julie – Comment tu as commencé. ? Qu'est-ce que tu semais au départ ?

B. – Au début, j'ai semé de la chicorée sauvage [petite pousse qui ressemble à de la roquette] et ça rapportait, j'ai bien gagné en 8 mois. La chicorée valait 30 ar\$... Un camion coûtait 25 000- 22 000 us\$. Et 30 000 ar\$ c'étaient 30 000 us\$! La chicorée, le basilic, les radis... ça se vendait au Central. On plantait ça, parce qu'en général, il y avait du rendement. Pour semer de la laitue, il te faut 5 ha... Et avec ce type de légumes [feuilles] tu ne fais qu'une coupe. Par contre, avec la chicorée, tu fais 10 coupes en ne semant qu'une fois. La graine n'est pas bon marché mais elle a du rendement.

Matías – Tu peux préciser ?

B. – La laitue [tu récoltes] une fois, les autres c'est 5, 6 fois, 10 fois si tu coupes bien. Le reste, tu le sèmes, tu le coupes et tu dois ressemer... ça prend du temps et de l'argent. (...)

J. – Et pourquoi tu ne sèmes pas de tomates ?

B. – Les tomates et les haricots se font en plein champ et je n'avais plus assez de champs. Quand tu as une petite parcelle tu produis plus avec la chicorée, etc. Le basilic se vend par douzaine, tu vends 500 douzaines et une douzaine rapporte autant qu'un cageot de haricots... Mais pour avoir 500 cageots de haricots, de combien d'hectares tu as besoin ? Tout ça on le faisait sous serre. Le truc c'est que depuis, ils ont tous fait ça, la chicorée a commencé à baisser. J'ai mis de la laitue, des blettes, du céleri, dans la serre, et du persil aussi. La tomate ne valait pas grand-chose à ce moment-là, mais c'est pour dire... La tomate tu passes 5 mois sans rien récolter.

R., producteur d'origine bolivienne de 33 ans à La Plata, revient lui aussi sur ses débuts de producteur et sur ses choix actuels.

Julie – Qu'est-ce que vous avez planté quand vous avez commencé ?

R. – D'abord on a mis des herbes, de la chicorée, ce genre de choses, des petits légumes. La tomate ça ne rapporte pas parce que la graine est chère... En plus il faut retourner la terre, c'est ça le problème. Parce que le système d'irrigation, combien ça te coûte ? Dans les 2000 ou 3 000 ar\$! Comme ça tu n'y arrives pas ! Maintenant on fait des semis de laitues. Mais si tu n'as pas de quoi manger, ça sert à rien non plus... Parce que ça (les herbes, etc.) c'est pour survivre, pour couvrir les dépenses. Mais si tu as besoin d'acheter du plastique, ou s'il te manque un tuyau, alors c'est difficile pour nous. Moi j'ai de quoi acheter les semis mais pas le nylon et alors je fais comment ? Maintenant on survit... La tomate quand ça rapporte c'est bien, quand ça vaut rien, ça sert à rien. Tu vas voir l'autre [le type des semis] et il te dit 4 000 \$ pour planter des tomates... L'année dernière, entre le compte des dépenses et le compte de ce que tu gagnais, ça ne valait rien, l'année dernière... ça valait deux pesos et tu lui en donnes un comptant, un autre pour l'emballage, et il ne te reste rien. C'est pour ça que la chicorée c'est plus sûr, tu la vends 2 ar\$ et ça ne te coûte pas grand-chose, en plus tu peux faire deux coupes.

Matías – Mais c'est cher la graine de chicorée ! Et la graine ?

R. – Ça te coûte 30 ar\$ le kilo, c'est très cher la graine de chicorée, c'est très cher... Mais ça a l'avantage de pousser vite et alors tu as de quoi louer, de quoi mettre d'autres graines, de quoi manger...

J. – Alors c'est mieux que la laitue ?

R. – C'est mieux que la laitue parce que ça pousse plus vite, c'est 30 jours, pas plus, en été. C'est plus de travail que la laitue, pour récolter, couper, pour l'attacher... Il faut faire 24 petits paquets par barquette mais ça pousse plus vite. La laitue par contre, ça pousse en 45 jours et tu la vends environ 2 ar\$ la caisse, et ça c'est quand tu la fais dans la serre... ça ne te suffit pas du tout ! Ou alors, en en ayant beaucoup, là ça te suffit mais...

J. – C'est cher la laitue en ce moment, non ?

R. – Maintenant elle a rebaisé à 7-8 ar\$ la caisse... Avant elle était à 16, jusqu'à 20 ar\$ à la ferme ! Mais quand là-bas au marché elle vaut 8 ar\$, ici, elle vaut 2... Quand ici elle valait 28 ar\$, là-bas au marché, elle dépassait les 30 ar\$, c'est sûr!

M. – Pourtant tu as mis de la laitue...

R. – Ben oui j'ai mis de la scarole latine, on va voir si elle pousse ou pas... J'essaye. Maintenant j'ai aussi du brocoli, du chou, du chou-fleur... ^{cxxxiv}

Selon la même logique qu'à La Plata, lorsque les dimensions de l'espace commercial sont vraiment réduites, les commerçants choisissent les produits les plus rentables, malgré un coût initial parfois élevé :

- Pour les commerçantes de rue, le coût des épices est prohibitif, mais les emballages miniaturisés qu'elles inventent en font des produits rentables pour démarrer dans l'activité sans payer de loyer. A l'inverse, les barquettes ne coûtent pas cher à l'achat mais offrent une marge facile à réaliser : un stock très réduit de légumes (et donc peu cher) gagne facilement de la valeur après une première transformation (coupe et mélange).
- Dans les petites *verdulerías*, les locaux partagés et les points de vente des supermarchés chinois, les commerçants vont proposer une variété limitée de légumes en essayant de jouer sur leur qualité ou en proposant des produits rentables (barquettes).
- Suivant le même principe, les revendeuses des marchés de gros font le choix d'un rendement élevé pour un nombre minimal de produits achetés, car elles disposent souvent des emplacements grossistes les plus petits.

L'amélioration de la qualité des légumes consommés et la « détaillisation » de l'acte marchand tiennent donc aussi au capital foncier initial très limité des Boliviens. Dans tous les cas, le capital financier investi est récupéré par la fidélisation de la clientèle, attiré par la qualité.

Ces stratégies productives et commerciales peuvent être qualifiées de stratégies *de subsistance et d'insertion*. Elles n'ont rien à voir avec la nationalité bolivienne des acteurs, mais tiennent à leur capital financier initial : les producteurs et commerçants cherchent avant tout un retour sur investissement rapide à partir d'un capital foncier et financier réduit. Leur objectif est de s'insérer et de garantir leur place au plus vite dans le nouvel espace qu'ils investissent.

Les migrants traditionnels proposaient peut-être d'autres façons de faire (vente au porte à porte, essai dans leurs productions...), mais les logiques et stratégies sous-tendant leurs premiers pas dans l'activité maraîchère ne semblent pas d'une autre nature. Peut-être étaient-elles moins systématiquement appliquées que chez les Boliviens ? Il faudrait de plus amples recherches historiques pour démontrer une quelconque spécificité des stratégies d'insertion des acteurs traditionnels.

Dans un second temps, quand ils commencent à augmenter leur capital foncier (cas des producteurs) ou qu'ils ont réussi à le conserver (cas des commerçants), les Boliviens se tournent vers d'autres produits.

b. Un tournant coûteux : l'acquisition d'un capital technique

Les espaces investis et créés par les Boliviens sont caractérisés par leurs dimensions réduites : bien qu'ils acquièrent parfois de l'espace supplémentaire (terres, réunion des emplacements, multiplication des *verdulerías*), ce n'est pas avec une étape « d'expansion flexible » qu'ils passent d'un échelon à un autre, contrairement à leurs prédécesseurs. Quels investissements réalisent-ils pour progresser ?

Les Boliviens envisagent un saut d'échelle économique à travers deux investissements lourds : l'acquisition de serres, suivie de nouveaux investissements productifs, et la location d'un emplacement ou d'un local (étapes soulignées sur les Figure 17).

▪ Les serres et les cultures bâchées

L'avancée des producteurs de La Plata sur le plan productif apparaît conditionnée par l'achat de serres supplémentaires.

A la question : « dans quoi souhaiteriez-vous investir si vous en aviez la possibilité ? », les producteurs les moins avancés de La Plata mettent toujours en avant les serres, tel G. : « J'aimerais bien avoir un peu plus de serres, pour produire plus. J'aimerais tout couvrir. Et s'il n'y a plus de champ [à louer], chercher ailleurs où il y a de l'espace pour mettre plus de serres, ajouter autre chose. Un tracteur par exemple aussi, ce serait bien mais toujours plus de serres surtout. »^{cxv} L'objectif premier des exploitants est de couvrir l'ensemble de la superficie louée, même si elle n'est pas très grande.

Or, les serres coûtent cher. V. évalue la couverture d'un hectare à plus de 10 000 ar\$¹⁵⁵ ^{cxvii} (la location d'un hectare de terres tourne autour de 600 ar\$, comme on le verra par la suite ; chaque serre coûterait autour de 500 ar\$ à La Plata).

La différence avec les cultures de plein champ est tellement notoire, qu'à partir du moment où un acteur plante cette nouvelle technologie, il lui est difficile de regarder en arrière. Ainsi l'explique G., jeune producteur dont la superficie sous serre est encore limitée :

¹⁵⁵ « Supposons qu'il n'y ait rien dans le champ. On paye la serre moitié-moitié. Celui qui loue, le patron, met la charpente, les clous, le grillage. Et ensuite pour l'autre moitié on met le nylon et le montage. Il y a des gens qui la montent et facturent au mètre, ceux-là ils font ça très bien parce qu'ils ne font que ça. Ces choses-là on les paye moitié-moitié. Quand le mediero s'en va, ça se rachète mais ça perd de la valeur. Par exemple... Le nylon et le montage ont coûté 10 000 et ça se paye pour trois ans, après trois ans ça ne se vend plus parce que le nylon est brûlé, sale... Il n'y a plus de garantie... Si le mediero s'en va, s'il a payé 10 000, après un an d'utilisation on lui paye 6 000 et après deux ans, 3 000 pas plus. Et le bois s'use en 10 ans, et s'il faut le remplacer alors c'est le patron qui paye. »

G. (origine bolivienne, producteur, 23 ans, La Plata) – Moi je suis dans le champ, je loue en face, j'ai tout à champ ouvert. Mais la règle c'est ça, si tu as des serres, tu as tout, si tu n'en as pas, ça ne rapporte rien. Pour le brocoli, le chou, tout va bien, mais pour le reste il faut que tu aies une serre. Ça rapporte beaucoup plus, la qualité est bien meilleure. Regarde ces blettes qui sont dans le champ... Aujourd'hui ils veulent tous de la blette blanche, qui va vouloir de cette blette-là, elle est toute petite, ça ne se vend pas, ça. Tu perds beaucoup d'argent comme ça en hiver, mais ensuite quand octobre arrive tu récupères dans le champ tout ce que tu as perdu avant. Ici c'est un style, c'est comme ça, tu perds en hiver et ensuite en octobre tout ce que tu as perdu jusqu'à maintenant tu le récupères. Et jusqu'en mars tu peux produire en plein champ.^{cxxxvii}

Seule l'alternance des saisons permet à ce producteur de pallier la faible superficie couverte de son exploitation. Ce raisonnement, développé là dans le cas de la zone Sud, s'applique à la zone Nord : les producteurs cultivant en plein champ sont plus soumis aux aléas climatiques saisonniers.

A Pilar, quelques producteurs évoquent aussi l'installation de serres en vue de faire avancer leur exploitation, mais l'équivalent des serres correspond plus généralement à la couverture plastique (bâchée) des sols.

▪ Avec la couverture de l'exploitation, des investissements supplémentaires

La couverture de l'exploitation est immédiatement suivie d'autres investissements encore plus coûteux.

L'expérience des producteurs reportée dans l'

Encadré 13 (p. 403) fait des tomates l'investissement ultime en termes financiers. Cette culture multiplie les investissements : il faut payer le système d'irrigation (pompe, tuyaux) et de chauffage, les semences, les tuteurs, les engrais (dont le bromure de méthylène, au coût prohibitif), engager une main-d'œuvre plus nombreuse, financer un conseiller technique. R., dans l'

Encadré 13, évalue environ à 4 000 ar\$ l'investissement financier pour un hectare de tomates, sans prendre en compte le coût des installations « fixes » de l'exploitation (notamment l'arrivée d'eau, de gaz), ni les serres. En outre, comme l'explique B. dans le même encadré, cette option est particulièrement risquée, car le retour sur investissement est long (de cinq à six mois) et aussi incertain que celui des autres légumes. Par ailleurs, cultiver des tomates sous serre implique de « disposer d'une plus grande superficie cultivable », c'est-à-dire à La Plata d'une plus grande superficie *couverte*, ce qui augmente encore le seuil économique de base.

A Pilar, le saut économique s'effectue rarement à travers la culture de légumes-fruits en plein champ, car elle exige le même investissement qu'à La Plata, sans les serres, mais avec plus de risques liés aux intempéries. Les producteurs privilégient la

culture de fraises, dont le coût de production est aussi très élevé : il faut payer les plants, le système d'irrigation au goutte-à-goutte, la pompe, les pesticides¹⁵⁶, les cageots spéciaux. La culture d'un hectare de fraises revient environ à 5 000 ar\$, sans prise en compte des coûts fixes de l'exploitation (dont le nylon), ce qui équivaut plus ou moins à celui d'un hectare de tomates. Le retour sur investissement est, comme pour les tomates, de six mois, mais le temps de récolte est encore plus concentré (six à huit semaines entre la mi octobre et le début du mois décembre).

Pour s'assurer une expérience pleine de succès, les producteurs jouent avec ces investissements dans le temps. Cela leur assure un succès commercial : les commerçants aussi s'arrangent pour acquérir des produits primeurs ou tardifs, car bien que l'investissement initial soit supérieur, ils sont certains d'attirer des clients.

- Ils élaborent un calendrier de production favorable aux primeurs ou aux cultures maraîchères tardives, comme Y. et son mari :

Y. (origine bolivienne, productrice, La Plata, 35 ans) – En été on fait de la tomate. En 2007 on a mis de la tomate pour la première fois en été et ça a marché plus ou moins...

J. – Oui, c'était mauvais l'année dernière...

Y. – Nous par chance on a planté tard, alors on en a tiré quelque chose, c'est pour ça qu'on a fait une autre serre.^{xxxviii}

- Grâce aux fraises remontantes, certains producteurs profitent de petites récoltes avec les mêmes plans durant les mois suivants, avec un pic au mois de mars (mais très court : deux à trois semaines au plus). Ainsi l'explique R., commerçante détaillante, avant de se rendre au marché à la fin du mois de mars :

R. (origine bolivienne, commerçante détaillante, *verdulería*, Palermo, 38 ans) – Ce soir je sors tôt car je dois prendre des fraises.

Julie – Avant minuit ?

R. – Oui les producteurs les apportent et si je n'y vais pas maintenant il n'y en a plus. Et les clients en demandent.^{xxxix}

L'installation de serres ou de bâches plastifiées est ainsi choisie comme un accélérateur de la production... et des revenus potentiels de l'exploitation. Le nombre de serres construites ou le nombre de rangs bâchés devient un symbole de réussite des producteurs.

¹⁵⁶ La "mouche blanche" attaque en particulier la fraise, comme le remarquent plusieurs producteurs du Parc industriel.

▪ La location d'un emplacement grossiste

L'avancée vers les marchés de gros des producteurs de Pilar ou des commerçants au détail de la ville-centre dépend étroitement d'une autre variable très coûteuse : la location d'un emplacement sur un marché de gros ou d'un local commercial.

Le coût de la location est fonction du lieu :

- A La Matanza, les coûts varient : B., producteur à La Plata dont la femme se rend au marché, paie un loyer de 1000 ar\$ par semaine pour un emplacement partagé dans le temps ; J., producteur à Pilar, avance quand à lui 540 ar\$ par semaine pour un emplacement également partagé dans le temps ; un commerçant argentin de La Matanza remarque qu'il paye « plus de 2 000 ar\$ » par semaine son emplacement où il se trouve tous les jours.
- L., producteur à Pilar, paie 400 ar\$ par semaine pour un emplacement divisé en deux au Marché Tres de Febrero.
- A Pilar, les commerçants payent 100 ar\$ par semaine pour un emplacement. La somme hebdomadaire à déboursier dépend du nombre d'emplacements à charge (de 100 à 400 ar\$).

Au total, la commercialisation exigerait donc environ un investissement compris entre 100 et 2000 ar\$ par semaine, soit entre 400 et 8 000 ar\$ par mois. On pourra faire remarquer que certains commerçants contournent ces sommes en vendant à l'extérieur des emplacements officiels. Mais si les commerçantes des rues du centre-ville ne paient rien, les commerçants installés dans les allées des marchés centraux semblent rétribuer le commerçant de l'emplacement devant lequel ils s'installent. De même, les commerçants installés dans les rues encerclant les marchés paient aussi un petit loyer au propriétaire de la maison ou du commerce donnant sur leur portion de trottoir¹⁵⁷. Tout accès au marché de gros implique donc de disposer d'un nouveau « capital foncier locatif ». A ces frais de location s'ajoutent ceux du transport pour se rendre au marché (frais d'un transporteur, qui fait payer au sac ou au paquet, ou achat d'un véhicule propre, comme on le verra par la suite).

L'importance de ces frais de commercialisation donnerait-il un premier élément d'explication à l'asymétrie commerciale Nord / Sud ? Le capital financier placé dans l'exploitation est supérieur au Sud : la location des terres coûte deux fois plus cher au Sud qu'au Nord ; à cultures équivalentes, les investissements techniques y sont aussi plus lourds (les serres sont plus coûteuses que les cultures bâchées). Autrement dit, le capital qui n'est pas placé au Nord dans la production peut être investi ailleurs : par exemple, dans la commercialisation.

¹⁵⁷ La vente de rue étant officiellement interdite par la loi, il est possible que cette somme serve à faire taire la police ou à limiter les dénonciations.

Les Boliviens tentent donc de progresser à partir de l'acquisition d'un capital *technique*¹⁵⁸. L'originalité des stratégies boliviennes s'appuie sur une prise de risque financier sans extension du capital foncier.

Néanmoins, les contraintes financières apparaissent très risquées : il faut disposer d'au moins 5 000 ar\$ dans les trois cas développés. En cas d'échec, les producteurs craignent la faillite, comme le relate B. :

Julie – Tu veux construire de nouvelles serres ?

B. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 35 ans) – Je ne sais pas, parce que oui, tout ça je l'ai fait l'an dernier avec la récolte de tomates que j'ai eue. (...) Ça a bien marché. Et cette année, j'ai mis que des tomates et le cageot de tomates s'est vendu à 1ar\$, 2ar\$... J'ai jeté beaucoup de cageots... Parce qu'il faut payer l'emballage... ça a été la faillite... Avec en plus la grêle ensuite... Là j'ai mis de la laitue et des épinards parce que ça ne demande pas beaucoup de frais.

Matías – Et du tardif ?

B. – Oui, ici j'ai des tomates tardives et avec la chaleur qu'il fait, ça continue à donner des tomates. Avec le tardif j'ai gagné un peu parce que ça se vendait à 40-45, jusqu'à 50 ar\$ au marché. Mais ça ne rend pas autant que ça devait rendre avant. En été, j'avais quelque chose comme 80-90 cageots par jour, mais aujourd'hui je produis seulement 30-40 cageots au plus et plutôt 15-20. Ça ne rapporte pas autant.^{exl}

Les Boliviens ne sont pas tous en mesure d'assumer un tel échec : certains doivent réaliser des investissements intermédiaires.

c. Un coût assumé par des stratégies intermédiaires

Comment les Boliviens réussissent-ils à avancer les sommes pour produire ou louer un emplacement ?

▪ Arrangements et dynamiques alternatives dans la production

Dans les zones productives, des arrangements sont possibles avec les pépiniéristes. Deux cas de figures se présentent avec les réponses à la question : « comment faites-vous pour financer vos installations ? », présentées dans l'Encadré 14 : soit le producteur vient d'arriver dans la zone et doit se débrouiller tout seul (option 1), soit il est connu et bénéficie de différents types d'accord en fonction des intrants (les poteaux, le plastique, les graines, les engrais) (option 2).

¹⁵⁸ Le capital technique est défini en économie comme « l'ensemble des moyens de production durables dont dispose l'entreprise : les bâtiments, les terrains, les machines », c'est-à-dire « les biens qui servent plusieurs fois au cours de l'activité productive : les moyens de production, les biens s'équipement » [Capul et Garnier, 2005]. On retrouve ici les investissements dans les serres ou les cultures bâchées, dans le bagage technique qu'elles impliquent ou dans un emplacement grossiste.

Les montages financiers ou matériels conclus avec les pépiniéristes ne dépendent pas tant du capital financier de chacun sinon de son capital *relationnel* (ou capital social : [Bourdieu, 1980]) : l'acquisition d'un capital technique s'appuie sur les réseaux de connaissances. Si l'on compare les propos de G. (option 1) à ceux d'A. et de V. (option 2), ce capital relationnel dépend de la confiance établie avec les pépiniéristes depuis l'arrivée de chaque acteur dans sa zone de production. G., par exemple, n'est présent que depuis deux ans, alors que A. et V. sont installés respectivement depuis sept et quatre ans. Enfin, comme le rappelle A., les accords passés sont également soumis à la situation économique du moment. Nul doute que leur fréquence ait augmenté avec la stabilisation de l'économie argentine depuis 2002.

Encadré 14 : Les « coups de pouce » des pépiniéristes accompagnant les stratégies d'accumulation

Option 1 : Un jeune producteur qui n'obtient aucun appui financier

G. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 23 ans) - [Ils rient... à moitié désabusés...] Ben non, ça ne se finance pas, tu dois planter et aller avec les billets dans la main, ici personne ne te donne de crédits.

Option 2 : Des producteurs installés qui « s'arrangent » avec les pépiniéristes

A. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 33 ans) – La plupart nous font payer... Pour le plastique ils te laissent plus ou moins la saison, l'hiver, et en été il faut payer. Le nylon aussi mais... il faut au moins lui donner... au moins un quart et ensuite payer petit à petit.

Matías – On n'a jamais entendu qu'ils avançaient le nylon...

A. – Ben à certains si, ils avancent... ça dépend s'ils te connaissent... Celui qui m'a laissé le plastique comme ça, j'étais une connaissance, alors il me donne cette possibilité...

Matías – Ils t'avancent aussi les produits chimiques ?

A. Ils ne t'avancent pas autant les produits chimiques parce que maintenant ça va moins bien [qu'avant]... Alors tout est à payer comptant.

V. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 40 ans) – Pour le bois [les poteaux], ils acceptent 30 %, c'est-à-dire que tu payes 70 % et ils attendent les 30 % jusqu'à la récolte. Pour le nylon, ils ne te prêtent rien, c'est comptant. Mais par chance ils ne sont jamais venus me chercher, ils ne sont pas venus se faire payer, il a oublié, je ne sais pas...

Femme de V. – On leur inspire confiance aussi... Nous ils nous attendent le temps qu'il faut.

V. – Oui parce qu'au bout d'un an et demi seulement j'ai tout payé !

J. – Pourquoi ils acceptent ?

Femme de V. – Quand on a commencé tout était comptant parce que personne ne nous connaissait.

V. – Et maintenant, ils acceptent, parce que tu ne vas pas t'en aller une fois que tu as tout monté... A moins qu'on vende tout et que personne ne le sache.

Matías – Ils vous font des prêts ?

V. – Les graines de tomates et poivrons, l'an dernier, ils me les ont avancées jusqu'à la récolte. Ils font payer le même prix, il n'y a pas d'intérêt sur cette échéance. On les achète au moment de planter.^{cxli}

Comment font les Boliviens qui n'ont pas établi une telle confiance avec les pépiniéristes ? Les expériences de l'Encadré 14 montre bien que les montages sont sélectifs.

Tout d'abord, la couverture de l'exploitation s'effectue progressivement. Les producteurs interrogés ont ainsi estimé le nombre initial de serres sur l'exploitation, avant de détailler le nombre de serres acquises au long de leurs années de travail. A. et V. comptent :

A. (origine bolivienne, producteur, 32 ans, La Plata) – J'ai commencé ici en 2002. La première serre je l'ai mise... la première année j'ai loué, et la deuxième, là seulement j'en ai ouvert une, de 8 nylons. La première année j'ai mis des légumes dans le champ, des blettes, des haricots. J'ai commencé la tomate seulement la deuxième année, parce qu'il n'y avait pas de serre, et dans le champ la tomate ne pousse pas, parce que parfois il pleut beaucoup...

Julie – Et maintenant tu as tout mis sous serre ?

A. – Ici il n'y a plus de plein champ, à part ce petit bout à côté de la maison.

V. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 40 ans) – L'endroit était affreux mais on avait une serre et on vendait bien. Moi j'ai commencé complètement endetté. Mon cousin a tout payé pour moi et peu à peu je lui ai rendu l'argent. Et j'ai mis plus de serres. Et au même moment j'avais économisé un peu et quelqu'un est parti, alors je lui ai acheté, et ensuite un autre est parti et j'ai acheté... J'ai fini avec 26-27 serres...

Femme de V. – On est arrivé à 30 !

V. – J'avais commencé avec 5 ! ^{exlii}

Selon ces propos, un producteur qui trouve des serres installées sur son exploitation, quel que soit le nombre, se considère comme chanceux. Ensuite, ce premier investissement semble vite rentabilisé, comme en témoigne la multiplication rapide des serres : ci-dessus, A. et V. ont acquis respectivement une vingtaine et une trentaine de serres en cinq ans (2003-2008). Quand s'amorce la couverture de l'exploitation, s'active un cercle vertueux qui permet d'étendre la superficie couverte rapidement. Le capital financier semble assez vite récupéré et aussitôt réinvesti.

Ensuite, bien qu'ils construisent de nouvelles serres, la plupart des producteurs, s'en tiennent à y produire des légumes feuilles, dont les semences sont moins chères que celles de tomates, avec un retour sur investissement plus rapide. Le niveau de capitalisation économique des Boliviens est à l'origine de nouvelles stratégies de culture : les serres, d'habitude réservées aux légumes-fruits, sont utilisées pour les légumes feuilles les plus fragiles et éventuellement pour les poivrons et les aubergines, moins coûteux que les tomates. Ce choix explique la généralisation originale de la culture sous serre des légumes feuilles. Le reste de l'exploitation en plein champ, réservé d'habitude aux grandes feuilles, est utilisé pour les légumes les moins fragiles comme les crucifères. Ces derniers passent également sous serre (cas de R. dans l'

Encadré 13 qui plante du chou, du brocoli) quand la couverture de l'exploitation s'accélère.

De même, les Boliviens de Pilar « détournent » parfois l'utilisation originelle des cultures sur bâche avec des cultures de cycle court, comme le persil. La logique est la même que le mini-échelon initial à La Plata : la culture de plantes à très haut rendement avec une superficie couverte très réduite (deux ou trois rangs bâchés). Au final, les exploitations les plus capitalisées de la zone Nord présentent et des fraises, et des petites pousses : M., le plus gros producteur de fraises interrogé à Pilar (3 ha), se trouve aussi le plus gros producteur de persil (Planche-photo 17b p. 397). A l'inverse de la zone Sud, les plantes aromatiques et les petites pousses constituent au Nord le mini-échelon supérieur des sous-trajectoires.

▪ Des alternatives limitées dans la commercialisation

Pour louer un local ou un emplacement, les commerçants n'ont pas d'autre choix que de disposer de la somme nécessaire au comptant.

Seules les divisions spatio-temporelles des emplacements et des locaux commerciaux les plus centraux (présentées au chapitre précédent comme des innovations), permettent aux Boliviens d'assumer les loyers prohibitifs. En ce sens, la création des marchés de gros de la collectivité, maillés de petits emplacements, répondrait non seulement à un manque de place sur les marchés traditionnels, mais également au souhait de faciliter l'accès des petits producteurs ou commerçants à la vente grossiste, malgré leur capital financier réduit. Un tout jeune producteur ou commerçant a tout intérêt à vendre sur les marchés périphériques, bien que « *100 ar\$ chaque semaine, ça s'accumule vite* », d'après E., un petit producteur de Pilar.

La location d'une portion d'emplacement semble, comme pour les serres, assez vite rentabilisée, puisqu'elle est suivie assez vite d'un agrandissement de la portion louée ou de l'achat d'un premier véhicule.

d. De la stabilisation à l'accumulation : l'intérêt des investissements

Pourquoi réaliser de tels investissements si cela s'avère aussi compliqué ? Deux logiques se succèdent.

M. García considère que les rétributions apportées par les légumes-feuilles aux producteurs de La Plata (étape suivant les petites pousses) s'apparentent, du fait de leur régularité, à un salaire [García, 2010]. Les commerçants investissant dans les produits les plus élémentaires ou vendant aux abords des marchés (ou sur des portions minimales d'emplacements) s'inscrivent dans les mêmes logiques. Ces processus demandent un premier investissement important, mais moindre que pour accéder aux tomates, aux fraises ou aux emplacements officiels. Ces rentrées d'argent régulières servent à couvrir les frais quotidiens et stabilisent la situation économique des producteurs et des commerçants boliviens.

Cette première logique relève d'une stratégie de *stabilisation*. Mais elle ne suffit pas à faire progresser les Boliviens. Un premier seuil est atteint.

Ensuite, M. García remarque : « Les producteurs boliviens qui n'ont pas seulement survécu au nouveau statut de producteur, mais qui ont progressé et ont réussi à acquérir du capital, se trouvent alors disposés à augmenter les risques dans le but d'accéder à une accumulation supérieure de capital. » [García, 2010]¹⁵⁹ Ce propos pourrait s'appliquer à tous les acteurs de l'activité maraîchère.

Les produits cultivés ou vendus, ainsi que les modes de commercialisation présentés en amont ne permettent que rarement de réaliser une bonne affaire. La prise de risque financière ou technique peut, en revanche, conduire à de francs succès productifs et commerciaux, comme l'explique une commerçante grossiste :

H. (commerçante, origine bolivienne, Marché de la Matanza, 50 ans) – Ensuite j'ai été vendeuse ambulante un an à Merlo. Je vendais des légumes, là où passe le train. Je suis restée un an et demi avec du citron, de l'ail. Ensuite j'ai été dans une foire itinérante, je vendais des légumes à Merlo à différents endroits. J'avais un emplacement, je suis restée 14 ans. Et ensuite je suis venue ici, ici je vendais des légumes pour moi. C'était vide, j'ai loué. J'avais un local aussi mais c'est fini. J'ai continué avec juste ça. Ça fait 6 ans que je suis là.

Julie – C'est mieux pour toi maintenant ?

H. – Comme vendeuse ambulante je vendais très peu. Trois paquets, en ambulante. A la *feria* ça se vendait plus, 40 paquets. Et maintenant c'est 500/550 paquets !

[Elle rit avec sa fille en se souvenant de cette époque et de son parcours, et en repensant à la différence de niveau de vie.]^{cxliii}

De même, à quel moment un producteur est-il amené à se rendre vers un marché de gros ? Quand les producteurs se rendent compte de la marge supérieure qu'ils réaliseraient avec la commercialisation :

R. (origine bolivienne, producteur, 33 ans, La Plata) – Et bien, un jour il faudra qu'on aille au marché, au marché il y a une différence, on fait la différence. Ceux qui sont au marché se font de l'argent rapidement. Nous avec la *manteca* [variété de laitue], combien tu dois investir et ensuite, combien tu peux espérer ? Alors que ceux qui chargent en moins de 24 heures ils vendent et ils gagnent 2 ar\$ minimum par paquet ! C'est-à-dire ceux-là en venant, déchargeant et livrant ils se font 500-600 ar\$ en 24 heures ! Et nous, quand est-ce qu'on va gagner ça ?^{cxliv}

Le premier *déplacement* vers les marchés de gros permet donc de « sauter un premier pas » vers l'indépendance et d'augmenter leurs chances de revenus.

Aussi, les plus gros investissements relèvent de stratégies d'*accumulation* de la part des Boliviens. Alors que les cultures de légumes-feuilles ou les emplacements de produits « de base » amènent la continuité de leur capital financier, les

¹⁵⁹ "Los productores bolivianos que no sólo subsistieron en su nuevo status de productor, sino que progresaron y lograron capitalizarse, se encuentran ahora dispuestos a aumentar el riesgo con la finalidad de alcanzar una mayor acumulación de capital."

investissements les plus coûteux consolident leur saut économique et augmentent ce même capital. Les cultures sous serre ou le passage vers les marchés de gros (pour les producteurs et les commerçants) multiplient leur pouvoir d'accumulation. Un palier supérieur est franchi.

Au final, l'accélération de la couverture sous serre de la zone Sud et la multiplication des petits espaces commerciaux apparaissent liées à ces différentes stratégies. Les stratégies de stabilisation (ou stratégies d'accumulation intermédiaire) expliquent aussi les dynamiques alternatives répandues dans la Région métropolitaine depuis l'arrivée des Boliviens : la « mise en feuilles » des serres à La Plata, la multiplication des petites pousses à Pilar ou la pérennisation des divisions dans les emplacements des marchés traditionnels.

Cependant, les succès économiques reposent sur d'autres facteurs que sur l'accumulation d'un capital financier.

2.4 Le capital humain : « le savoir-faire »

Au-delà de leurs capacités à dépasser les difficultés économiques et à réaliser des investissements de plus en plus importants, sur quels autres éléments s'appuie la réussite des Boliviens ?

Les échecs de certains producteurs ou commerçants confirment que l'avancée à travers les minis échelons n'est pas systématique. L'Encadré 15 reprend ainsi les réponses de quatre producteurs interrogés au sujet des investissements les plus lourds : les tomates, les fraises, la vente au marché.

a. La maîtrise des cultures : deux options

Tous ces acteurs considèrent que la culture des fraises et des tomates est délicate économiquement *et* techniquement. Il est nécessaire de manier un bagage technique situé un palier au-dessus des légumes-feuilles, du fait des engrais utilisés et du contrôle de l'humidité et de la chaleur. Plus que pour d'autres cultures, les producteurs appréhendent de commettre une erreur sur le plan productif ou de passer à côté d'une opportunité commerciale. L'investissement initial apparaît même paralysant, comme l'illustre l'exemple d'E. dans l'Encadré 15.

Les expériences relatées montrent qu'il ne suffit pas d'investir pour arriver à ses fins : encore faut-il maîtriser la technique liée à cet investissement. Face à cela, les producteurs ont deux alternatives possibles :

Encadré 15 : Expériences négatives autour des tomates, des fraises et de la vente au marché

Julie – Et ils ne vous font pas de prêts ?

E. (origine bolivienne, commerçant producteur, Pilar, 29 ans) – Avant si, ils se prêtaient entre producteurs connus, maintenant c'est tout comptant et "le dollarmonte", ils disent, c'est pour ça, ils ne peuvent pas faire crédit. Il faut prier saint Pierre pour que la grêle ne tombe pas parce que si elle tombe, tu perds tout, parce que pour la tomate tu dois attendre un an à 6 mois pour voir la production. Avec ce que coûtent l'irrigation, les produits chimiques... Quand il y a beaucoup d'humidité, le fruit meurt, il y a des tâches, il faut faire très attention. On ne peut plus parier sur un seul produit.

B. Quand je suis arrivé je n'ai pas fait de tomates, seulement 4 ans après j'ai pu mettre des tomates. C'est compliqué de faire des tomates, tu dois mettre les graines, le bromure, tu dépenses plein de pognon. Et sur cette terre, si tu ne mets pas de bromure, ça sert à rien, la plante meurt, elle reste comme ça.

Julie – et les fraises, pourquoi tu n'en mets pas plus ?

J. (origine bolivienne, producteur, Pilar, Zelaya, 46 ans) – C'est plus de temps à entretenir, le nettoyage, enlever les mauvaises herbes... J'en ai mis une fois... et ça ne m'a pas plu. J'ai juste eu des feuilles.

G. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 23 ans) – Moi j'étais ouvrier avec mon frère, dans la même exploitation que M. et ensuite avec mon frère *mediro* sur la route 2. J'avais deux ouvriers, deux que j'avais amenés. Par ici il n'y en a pas beaucoup, tu dois toujours avoir quelqu'un qui t'aide, sinon les tomates ne poussent pas. (...)

Julie – Tu es content avec ce qu'ils te paient [ceux qui viennent acheter] ?

G. – Et bien... [long silence... il rit] que dire ?... [il rit] c'est pareil moi je ne crois pas qu'ils en profitent tant que ça, moi aussi je suis allé au marché, c'est cher, fatigant, ce n'est pas facile non plus. Beaucoup de producteurs pensent que c'est facile mais non, pas du tout. Eux ils se plaignent, ils disent qu'ils ont besoin de trois mois pour avoir l'argent du brocoli alors que celui qui va au marché récupère tout en une nuit, mais ce n'est pas comme ça, il y a beaucoup de pertes aussi, il faut pouvoir vendre. Il fait très chaud, ça te tue, tu as sommeil toute la nuit... Avec le gros, mon frère, on a été 4 mois au marché de Liniers, à côté de la Matanza mais à cette époque là ça ne valait rien et au final on vendait moins cher [que bord champ]... C'était en 1999-2000. Tu sors d'ici à 10-11 heures du soir, tu arrives à 1 heure, tu vends à 4h et à 6-7 heures du matin tu pars pour ici, et à 10-11h tu arrives et il faut répartir le travail, tu ne peux pas dormir tranquille, c'est très fatigant, très difficile.

Matías – Et maintenant tu n'aimerais pas recommencer à vendre ?

G.- Ben... pour vendre seulement... tu dois avoir un véhicule et ensuite, seul, c'est pareil, non, c'est très difficile. Avec une serre on ne peut plus faire autre chose que produire.^{CXLV}

- D'une part, ils avancent progressivement dans leurs investissements : l'exemple de B. (deuxième producteur interrogé dans l'Encadré 15) indique que le passage par les légumes feuilles ne sert pas qu'à acquérir une stabilité financière. Il permet surtout aux producteurs de consolider leurs connaissances des pratiques maraîchères et de tester les cultures délicates sur une petite superficie. Ainsi, à Pilar, près du Parc industriel, A. a planté trois rangs de fraisiers une première année « pour essayer », avant de convertir en trois ans la moitié de sa superficie dédiée aux légumes-feuilles en fraisiers.
- D'autre part, les producteurs engagent du personnel pour les aider dans les cultures les plus délicates. Comme l'explique G. (Encadré 15), les serres exigent un travail plus méticuleux et plus précis : elles requièrent une main-

d'œuvre plus nombreuse et, donc, des frais supplémentaires. La figure du *mediero* permet de partager les risques et de bénéficier d'un appui technique pour développer des cultures coûteuses¹⁶⁰ ^{cxlvi}, mais ce nouvel accord augmente encore les frais de l'exploitant. Ce surcoût pourrait expliquer la préférence des producteurs boliviens pour une exploitation de taille réduite, n'exigeant pas d'embauche de main-d'œuvre et, par conséquent, la diminution progressive du nombre de métayers au profit des producteurs. Seuls les plus grands exploitants emploient encore des *medieros* (13 et 15 ha au Nord ; 2 ha au Sud : ce sont les producteurs les plus expérimentés, disposant de la plus grande superficie en tomates ou en fraises).

b. Les secrets de la vente

La vente des légumes, comme leur culture, s'appuie sur une connaissance technique minutieuse qui vaut pour les producteurs autant que pour les commerçants. V., producteur à La Plata, et H., commerçante de rue à Liniers, livrent certains de leurs secrets au sujet des épinards et des barquettes :

V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans, La Plata) – Et la présentation compte beaucoup. Sur l'emplacement au marché, ce qui part en premier c'est la [marchandise] la mieux travaillée, l'acheteur sait laquelle est la meilleure... L'année dernière avec la tomate, le poivron, la laitue, le brocoli je m'en suis rendu compte. Moi je suis spécialiste du brocoli... Le brocoli, ils me demandent même que j'en mette ! Par exemple, pour les épinards, la cagette doit être pleine. La cagette tu la remplis mais ensuite on la vérifie sur le côté et tu vois comment elle est. *[il nous montre un exemple : si les épinards descendent quand la barquette est de côté, ça veut dire qu'ils sont mauvais ; s'ils ne descendent pas, qu'ils restent bien collés en haut c'est qu'ils sont bons...]* Les épinards il ne faut pas les regarder seulement en haut, il faut voir de côté... S'ils sont comme ça, mauvais, le type ne revient plus en chercher... Et ils savent, ils se rendent compte...

H. (origine bolivienne, commerçante de rue, 22 ans, Liniers). Récit de son expérience : à la maison, elle fait les barquettes de soupe et les sachets parce que c'est facile de le faire avec le couteau. Avant, ils les achetaient toutes faites mais les clients n'étaient pas contents parce qu'il y avait beaucoup de carottes. Et les salades ils les achètent toutes faites parce que c'est plus compliqué de couper et râper, comme il faut une machine (« ma mère m'a raconté

¹⁶⁰ V., producteur à La Plata, explique qu'il existe différentes modalités pour le partage entre patron et *medianero*, suivant les légumes cultivés et le mode de culture.

Julie – Comment ça marche le pourcentage ?

V. – Sous serre on donne 30%, à champ ouvert 35% si c'est dehors. On donne moins à l'intérieur parce que ça coûte plus cher. Ça peut même être moins, par exemple, pour la tomate et le poivron on donne 25% parce que les investissements sont très coûteux... Et avec 25% on ne couvre pas les frais. Parce que les graines sont à 600 ar\$ le sac (100us\$). Pour la laitue c'est moins cher mais bon... Le bromure coûte très cher, c'est beaucoup, plus les produits chimiques, tout ça... C'est très très cher. En plus, avec la laitue tu peux faire deux, voire trois récoltes si tu travailles bien, avec la tomate on fait une récolte pas plus... Et si ça ne vaut rien, les frais tu vas les avoir quand même !

qu'au marché la dame a une machine, je ne sais pas exactement comment ça marche »). « Si le client prend la barquette et que les légumes bougent, ça ne lui plaît pas et il n'achète pas. Il doit y avoir beaucoup de légumes et ils doivent tous être proprement présentés ». Elle a aussi dit que les légumes devaient être frais pour être vendus et qu'il fallait faire bien attention au moment d'acheter les barquettes... Sa mère avait une « dame de confiance » au marché qui lui vendait des barquettes de légumes frais.^{cxlvii}

Le niveau de qualité auquel sont arrivés ces Boliviens apparaissait exceptionnel et innovant au chapitre précédent. Ces entretiens montrent qu'il repose sur une observation minutieuse des gestes des clients, autant que sur un ajustement entre légumes proposés et exigences du consommateur. Accéder à un niveau d'excellence est chronophage : en passant dans les allées de La Matanza, un étal de champignons coupés en lamelles suscita ainsi l'admiration d'une commerçante au détail, avant qu'elle m'explique qu'elle-même n'avait *jamais* le temps de proposer de tels produits. C'est en ce sens que H. (ci-dessus) achète certaines barquettes toutes prêtes, malgré leur moindre qualité. Comme pour la production, l'embauche de personnel permet d'accompagner le saut technique et qualitatif que souhaitent réaliser les producteurs ou commerçants. Mais il n'est pas accessible aux plus petits commerçants.

c. La vente en gros, un échelon particulièrement exigeant

Enfin, aller vendre au marché est tout aussi exigeant que la production ou la vente au détail. Le récit de G. (Encadré 15) est intéressant, car il relate l'expérience « pressée » d'un producteur enchanté par les sirènes de l'activité productive et commerciale. G. semble avoir voulu tout faire en même temps : améliorer ses revenus productifs en cultivant des tomates sous serres et récolter lui-même les fruits de la vente. Or, les retours de son échec indiquent bien qu'il ne suffit pas de louer un emplacement sur un marché pour vivre un décollage commercial. Ses propos rappellent les mises en garde de certains acteurs au sujet du cumul des fonctions. Pourquoi certains Boliviens réussiraient-ils à cumuler mieux que d'autres, et mieux que les acteurs traditionnels ?

D'abord, il faut *savoir* vendre, comme l'explique un vieux commerçant argentin interrogé à La Matanza :

R. (Argentin, commerçant grossiste, Marché de La Matanza, 63 ans) – R. – Mais là comme vendeur au détail je n'ai pas de patience avec les gens, les clientes "Et que je veux une courge plus ronde, plus fraîche..." Il faut apprendre à aimer la tête de la personne en face de toi, comme si c'était le meilleur être humain... Il vaut mieux faire attention... Je faisais plus attention à ma femme. Tous les deux on était à la première et à la deuxième. Parfois, à midi, on voulait s'en aller mais les clients continuaient à venir. Il y a toujours des gens à l'intérieur, c'est chouette d'avoir un commerce comme ça... très bien placé, c'est une question de bien vendre... Ne pas râler après les gens. Mais pour les gens qui ne connaissent pas les légumes c'est très difficile. Moi je connais bien.^{cxlviii}

Ensuite, il faut *pouvoir* vendre, ce qui implique un aménagement des horaires que tous les acteurs ne sont pas en mesure de suivre. Les propos de G. rappellent qu'il est difficile d'être à la fois producteur et commerçant et impossible en cas de productions sous serres ou de haute valeur. Sauter au palier « commercialisation » implique un aménagement des horaires et dépend souvent des capacités à pouvoir se libérer de l'endroit d'où l'on est issu, du magasin ou de l'exploitation. En ce sens, il repose, comme pour la simple production maraîchère, sur l'emploi de main-d'œuvre supplémentaire. Ainsi, à Pilar, les producteurs les plus capitalisés sont aussi d'importants commerçants *et* sont relayés sur l'exploitation par des familles de *medieros*.

Dans les cas présentés, les Boliviens affirment leur place dans les espaces maraîchers à partir de leur *savoir-faire* ou de celui de leurs employés. Immatériel, le savoir-faire se rapprocherait d'un capital technique d'une nature particulière. Mais on peut aussi le considérer comme un capital *humain*, car il dépend des connaissances de chaque acteur, acquises notamment au cours de leur éducation en Bolivie ou de leur éducation en Argentine par des parents boliviens¹⁶¹.

Le dépassement des problèmes dus aux nouveaux investissements dépend des compétences de chacun, mais repose aussi sur ses capacités à employer du personnel. On retombe apparemment dans la logique des acteurs traditionnels au tournant des années 1980 : ces derniers avaient rencontré chez les *medieros* boliviens des personnes de confiance leur permettant de se consacrer à la capitalisation de leur activité. Sauf qu'aujourd'hui, les petits producteurs et commerçants boliviens rencontrés voient le coût du personnel supplémentaire comme un obstacle, et non comme un investissement pour faire autre chose : ils rechignent donc à y avoir recours. Les Boliviens s'éloignent là de la stratégie des acteurs traditionnels, mais malgré cela, tous évoluent dans leurs cultures, proposent des produits maraîchers de grande qualité et se rendent en majorité au marché de gros. Il y a là un paradoxe inexpliqué si l'on s'en tient aux capitaux financier et technique des acteurs étudiés. Il faudra, par la suite, passer par d'autres biais pour le comprendre.

Par ailleurs, l'expérience de G. (Encadré 15) propose un autre indice pour comprendre l'asymétrie Nord / Sud en termes de commercialisation : au Sud, les cultures de haute valeur technique et financière assigneraient le producteur sur son exploitation, tandis que les cultures en plein champ de la zone Nord lui permettraient de se libérer plus facilement. Mais que dire des petits producteurs de fraises de Pilar, également commerçants, qui ne compensent pas par un emploi de main-d'œuvre ? La seconde affirmation de G. apparaît bancal. L'aspect hautement technique des cultures ne suffit pas à expliquer la faible implication des producteurs boliviens de la zone Sud dans la commercialisation.

¹⁶¹ Voir à ce sujet la définition du « capital humain » du Robert de sociologie (Editions du Seuil).

2.5 Le choix des lieux : le « savoir et pouvoir circuler »

Avec la capacité d'accumulation financière et la maîtrise d'un savoir faire, l'évolution des Boliviens au sein des trajectoires maraîchères semble dépendre d'un troisième ensemble de conditions : le choix des lieux professionnels. Il intervient non seulement à la base des minis échelons, mais aussi dans les variables de tous les schémas de la Figure 17. Le saut économique vers les marchés de gros est également dépendant du choix d'un nouveau lieu et du déplacement vers ce lieu.

En ce sens, je convoque la notion de capital spatial, définie comme « l'ensemble des ressources accumulées par un acteur, lui permettant de tirer avantage, en fonction de sa stratégie, de l'usage de la dimension spatiale de la société » [Lévy et Lussault, 2003b] (p. 125). Dans quelle mesure le choix des lieux participe-t-il aux stratégies des acteurs d'origine bolivienne au sein du secteur maraîcher ? La connaissance que les Boliviens ont de la Région métropolitaine conditionne-t-elle leur ascension ?

Je ne m'intéresse plus ici à ce qui a amené les Boliviens dans tel type d'espace maraîcher ou dans telle portion de la Région métropolitaine au moment de leur arrivée. Je m'attache à évaluer la maîtrise que proposent les Boliviens de l'ensemble des agencements géographiques métropolitains [Lévy et Lussault, 2003b], pour comprendre comment ce capital spatial est susceptible de conditionner leurs trajectoires.

a. La connaissance des espaces maraîchers et l'exploitation des différentiels

Le chapitre précédent a noté l'importance des nouvelles circulations maraîchères des Boliviens. Tout en essayant de les comprendre, il convient de repartir des points d'ancrage de ces circulations, de revenir au *choix des nœuds* dans lesquels s'insèrent les nouveaux acteurs. Qu'est-ce qui amène les Boliviens à choisir entre les quartiers, les marchés, les zones productives de la Région métropolitaine, entre les lieux où ils s'installent ? La réponse se dessine à deux échelles : celle de la Région et celle des lieux étudiés.

▪ A l'échelle de la Région métropolitaine

Toutes les zones productives, tous les marchés de gros et tous les quartiers de consommation ne présentent les mêmes caractéristiques, avantages et contraintes pour les acteurs boliviens. Le choix de produire ou de vendre dans un lieu plutôt que dans un autre constitue l'un des points d'appui fondamentaux de leurs stratégies d'insertion et d'accumulation.

Les producteurs de Pilar ont exprimé à plusieurs reprises leur admiration pour la qualité des légumes de La Plata. E., commerçant au Marché de Pilar évoque des producteurs « très avancés » au Sud de la métropole. Pourtant, si un producteur souhaite gagner en qualité, jamais il ne quitte la zone productive septentrionale où il est installé pour produire dans la zone méridionale. En revanche, la circulation des légumes entre le Sud et le Nord et les mobilités des Boliviens qui y sont associées expriment la *connaissance* du niveau des productions régionales.

Encadré 16 : Le choix de l'espace commercial : quand le pouvoir d'accumulation entre en jeu

Les extraits d'entretiens suivants correspondent aux explications données par les producteurs et commerçants boliviens rencontrés à propos de du choix de leur lieu de vente ou d'achat.

A. (origine bolivienne, commerçante au détail, *verdulería*, San Cristobal, 30 ans) – Avant je vendais à Flores avec une autre dame mais ici je vends toute seule. Bon, ici je suis seule et avant je travaillais comme employée mais il n'y a pas que ça. Il y a plus d'animation ici, plus de vente.

L. (origine bolivienne, producteur-commerçant, Pilar / Tres de Febrero, 46 ans) – On a été 6-7 ans à La Matanza, ensuite à Pilar et ensuite au Tres de Febrero. Matanza et Tres de Febrero ce sont les deux meilleurs. Tu dois y aller pour demander s'il y a un emplacement ou pas, tu y vas avant et tu demandes si ça se vend.

E. (origine bolivienne, producteur-commerçant, Pilar / Pilar, 29 ans) – Ici je paye 100 ar\$ par semaine. Et encore le loyer est plutôt bon marché, on ne vend pas toujours à un bon prix mais on arrive toujours à gagner quelque chose et on s'en sort.

V. (origine bolivienne, producteur-commerçant, Pilar / José C. Paz, 38 ans) – Nous on livre à José C. Paz. J'ai un emplacement ici [à Pilar] mais je n'y vais pas. José C. Paz c'est plus cher mais il y a plus de mouvement. A la Matanza, c'est l'autre qui livre... comment il s'appelle? Y. Il livre. Il est fort celui-là. Mais c'est tout petit là-bas à la Matanza, on ne peut pas avancer. A José C. Paz on peut passer, c'est plus grand.

D. (origine bolivienne, commerçant en légumes lourds, La Matanza, 41 ans) - En 1989 j'ai commencé à Berazategui. Mon père était producteur à la Plata, il avait une exploitation. Et moi... j'ai cherché un emplacement et j'ai commencé comme ça ! C'est (Berazategui) un marché avec moins de pouvoir d'achat : le même produit ici (la Matanza) se vend 20\$ et là-bas il valait 15\$... C'est pour ça que je suis venu par ici. Ça fait 6 ans que je suis sur celui-là.

B. (origine bolivienne, producteur-commerçant, La Plata / Avellaneda, 38 ans) – On a fait beaucoup de marchés, La Plata, Avellaneda, 3 de Febrero, La Matanza, Quilmes, Florencio Varela, même Escobar et Morón! A Avellaneda, j'y suis rentré, j'ai livré un peu et ensuite j'ai appris à connaître... Ce sont toujours les mêmes clients.

T. y A. (origine bolivienne, commerçants, Marché de La Matanza, 40 ans) – Je n'ai pas aimé Morón, les emplacements sont tout petits. Là-bas la majorité sont des exploitants. Ils apportent leurs légumes et les vendent. Ici à La Matanza, les légumes arrivent de tous côtés, de l'extérieur, d'autres marchés, des exploitants, il y a beaucoup de mouvement, beaucoup d'arrivages. Ici quand on se rencontre, on cherche plus de mouvement. On vend plus, il en arrive plus, il me semble. Dans la majorité des petits marchés ce sont des Boliviens. (...) Le marché de Avellaneda est là depuis toujours. Il est très grand mais plus vieux. Je n'ai pas beaucoup aimé. Maintenant ils le rénovent. Ils le déménagent. Ils veulent en faire comme un entrepôt du Central, avec un parking couvert. Ce marché-ci est plus fréquenté, moi je ne pars pas d'ici... La marchandise est de bonne qualité. Les gens de la rue vendent beaucoup : ils vendent la moitié d'une caisse.^{cxlix}

L'Encadré 16 reprend les discours de quelques Boliviens au sujet des lieux de vente où ils exercent leur activité et où ils sont amenés à se déplacer. Une alternative se présente :

- soit l'investissement initial est très élevé, tout comme les retombées financières potentielles : ce premier cas correspond aux locaux loués dans la

ville-centre et aux marchés de gros de la première périphérie, tel celui de La Matanza, dont ont été précisés ci-dessus les coûts pour y vendre ;

- soit l'investissement initial est faible, pour des retombées financières limitées : ce second cas correspond aux marchés de gros et lieux de vente périphériques.

Les discours des Boliviens dessinent une hiérarchie des marchés de gros et des lieux de vente au détail selon le potentiel d'accumulation de chacun de ces espaces :

- les marchés traditionnels et les lieux de vente au détail centraux sont considérés comme les meilleurs du fait de leur animation : ils ont la préférence des Boliviens devant les marchés de la troisième couronne ;
- entre les marchés traditionnels, La Matanza serait, pour les légumes, le meilleur par rapport à Berazateguï, Avellaneda... ; entre les marchés de la troisième couronne, Escobar et José C. Paz devanceraient Pilar ; entre les quartiers centraux, Palermo est perçu comme un meilleur quartier que Once et ces deux derniers seraient plus intéressants que des quartiers plus éloignés (Flores, par exemple).

En termes de retombées économiques individuelles, ces hiérarchies font des espaces centraux les plus intéressants, mais des sous-hiérarchies émergent et complexifient la typologie des espaces commerciaux. La réputation des différents marchés explique ainsi la sur-densification des marchés de la première couronne et le processus de densification de certains marchés périphériques, tel Escobar.

▪ A l'échelle des espaces maraîchers

Les Boliviens rencontrés ne hiérarchisent pas seulement les espaces maraîchers entre eux. Ils évaluent leurs possibilités de faire des bénéfices selon le lieu où ils sont placés au sein de ces espaces.

Dans les zones productives, M., producteur d'origine bolivienne à La Plata, explique qu'il préfère louer une exploitation le long de la route plutôt qu'à l'intérieur ; de même, V., producteur d'origine bolivienne à Pilar, loue 13 hectares mais ne cultive rien sur les trois hectares les plus éloignés de la Route 25. Tous deux ont fait le choix d'une exploitation proche de la route bien que les loyers soient plus élevés (quatre à cinq fois plus à La Plata, deux fois plus à Pilar) afin de garantir la sortie de leurs productions. Plus on s'enfonce à l'intérieur des terres, plus les chemins sont boueux : l'accès est difficile pour les camions des acheteurs (La Plata) ou des producteurs eux-mêmes (Pilar). A La Plata, B. explique même qu'il a commencé ses déplacements dans les marchés de la Région métropolitaine suite à une saison très pluvieuse où les camions ne venaient plus sur son exploitation. De plus, avoir une

exploitation plus éloignée augmente les frais pour les acheteurs et / ou pour les producteurs.

Dans les espaces commerciaux, on retrouve sensiblement les mêmes logiques. Au sein des marchés de gros, les commerçants boliviens préfèrent vendre « dans la partie centrale » car c'est là qu'ils sont en mesure de capter le mieux leur clientèle. Ces choix expliquent l'extrême densification du passage central du Marché de La Matanza ou la disposition originale de certains emplacements au marché de Pilar (Photographie 12). De même, dans les quartiers de Buenos Aires, l'installation des commerçantes de rue à la sortie des supermarchés relève des mêmes logiques, sachant qu'un supermarché situé sur une grande avenue (Santa Fe, Rivadavia, par exemple) offre une animation commerciale supérieure à celle d'un supermarché installé à l'intérieur d'un quartier. Néanmoins, la localisation dépend aussi de certaines contraintes : à Pilar, les emplacements des produits lourds sont situés sur les emplacements extérieurs pour faciliter le chargement et le déchargement.

Photographie 12 : Stratégies d'occupation des espaces maraîchers : l'expérience de P. à Pilar



Pilar, où les emplacements sont marqués par un simple trait jaune au sol (troisième plan à droite), il est facile de déborder sur l'emplacement voisin lorsque ce dernier est vide. En ce jeudi après-midi, jour de faible activité comme le montre l'arrière-plan très peu animé, P. s'est installée au milieu d'une rangée de deux emplacements. Ses poivrons et concombres sont tournés vers la droite (à droite de la photo) ; elle a placé une caisse de courgettes longues et une caisse de courgettes rondes à gauche ; elle-même pose devant un cageot-présentoir de barquettes. Elle explique qu'elle a décidé de déborder de son emplacement pour capter la clientèle des deux allées. L'allée de droite, centrale, présente en effet plus de mouvement que l'allée de gauche située sur les côtés.

Le choix des lieux investis par les Boliviens et la façon dont ils les investissent répondent donc aussi à des stratégies d'accumulation. Ces dernières les amènent à jouer avec les différentiels existants, à travailler sur les *connexions* des lieux où ils s'installent. En ce sens, l'ascension des Boliviens au sein de l'activité maraîchère ne s'appuie pas uniquement sur une connaissance fine des espaces maraîchers où ils sont installés : elle est permise par leur capacité à circuler entre ces espaces et à leur maîtrise des *réseaux* maraîchers.

b. Le « pouvoir circuler » : un saut réel et symbolique

Les circulations entre les espaces maraîchers de la Région métropolitaine émanent d'un calcul entre la distance parcourue et les bénéfices réalisables. C'est lors d'un premier déplacement au marché de gros que les producteurs envisagent de devenir commerçants. De même, la fonction des commerçants détaillants implique un rapport immédiat à la circulation. Mais le stock croît entre la vente ambulante, la vente au sein d'un local et la vente en gros : si les Boliviennes interrogées dans la rue expliquent qu'elles prennent le bus avec leurs sacs de légumes, les commerçants au détail font ensuite appel à d'autres systèmes de transport. L'ascension sociale est conditionnée par la capacité à se déplacer, à faire face au coût d'un transporteur (le « *fletero* » fait payer au sac ou à la caisse chargée) ou à l'achat d'un véhicule. Pour exploiter les différentiels entre les espaces maraîchers, encore faut-il *pouvoir* circuler.

Planche-photo 18 : Ce que révèlent les modes de transport des espaces maraîchers.



a. Parking du Marché de Pilar

On distingue de part et d'autre d'une voie de passage des camions de taille moyenne et à l'arrière-plan de camions de grande taille. Un homme arrose la voie de passage pour limiter les poussières provoquées par le passage des camions.



b. Parking du Marché d'Escobar, de jour

Alors que le marché n'ouvre que la nuit, un camion grand modèle de dos, au premier plan, est resté stationner. Au second plan, une remorque destinée à un camion grand modèle a été laissée pour la journée. A l'arrière-plan le marché privé d'Escobar, voisin de celui de la Collectivité.

La dimension des plages de stationnement indique l'animation et le niveau économique des marchés : le nombre de commerçants, la taille des véhicules... A Pilar, un camion grand modèle a la place de se garer perpendiculairement, éventuellement il est possible de garer une camionnette derrière le camion, parallèlement à la halle, ce qui laisse la place de circuler autour du marché. A Escobar, les plages de stationnement sont gigantesques et sont divisés en espaces réservés aux camions selon leur taille. Ces deux marchés, notamment celui d'Escobar, disposent de la place suffisante pour que des grands producteurs viennent vendre et que des grands commerçants grossistes viennent s'approvisionner. La structure spatiale des marchés périphériques porte leurs orientations.



c. Le véhicule d'un fletero, Marché de La Matanza M., le chauffeur (« fletero ») a plus de 70 ans et continue à utiliser sa camionnette pour augmenter le revenu minime de sa retraite. La camionnette, en plus de refléter l'âge de son chauffeur, présente une taille moyenne équivalente au chargement d'une *verdulería* de taille moyenne de la ville-centre approvisionnée tous les deux jours.



d. Le véhicule d'un commerçant détaillant, Marché de Pilar

Le chargement destiné à une *verdulería*, qui s'alimente sans doute tous les jours en marchandise fraîche, se limite au coffre et à l'arrière de la voiture. On distingue des choux, des blettes, des courges. D'autres voitures de ce type bordent la voiture bordeaux, laissant supposer que d'autres *verduleros* possèdent des véhicules de cette taille. Les camions de taille moyenne remarquables aux second et troisième plan pourraient appartenir à des producteurs, mais il est plus probable, suivant les entretiens et l'heure où a été prise la photo, qu'il s'agisse de commerçants grossistes pour d'autres marchés ou de moyennes et grosses *verdulerías*.

▪ La possession d'un véhicule : un luxe partagé par la majorité des Boliviens

44 % des Boliviens des espaces maraîchers étudiés ont répondu posséder un moyen de transport propre¹⁶². Les données évoluent d'un type d'espace et d'une zone géographique à l'autre (Planche-photo 18) :

- Dans les zones de production, la disymétrie Sud/Nord se prolonge en matière de transport : seul un producteur de La Plata répond posséder un moyen de transport, alors que tous les producteurs de Pilar ont besoin d'un moyen de transport et plus de 80 % d'entre eux en possèdent un.

¹⁶² Il faudrait ajouter à ce pourcentage déjà significatif le nombre de Boliviens absents ou n'ayant pas répondu à la question possédant pourtant un moyen de transport. Je pense que l'on dépasse alors les 50 %.

- Dans les espaces maraîchers détaillants, 55 % des Boliviens utilisent plutôt les services d'un transporteur : ces chiffres s'opposeraient à ceux des commerçants argentins qui possèdent presque tous un véhicule
- Au sein des marchés de gros, à l'inverse, 58 % des Boliviens possèdent un véhicule (alors que les Argentins louent surtout les services d'un transporteur, notamment pour aller du Marché Central au Marché de La Matanza). Ils sont plus nombreux à Pilar qu'à La Matanza. Mais, tandis que les camionnettes dominent à Pilar, les camions sont largement majoritaires à La Matanza.

Bien que les Boliviens soient surreprésentés dans les entretiens, ils apparaissent plus enclins que les acteurs argentins à investir dans un moyen de transport. De plus, la réponse à la question : « dans quoi investiriez-vous si vous en aviez la possibilité ? » s'incline, en plus des résultats précédemment cités au sujet des serres, vers le véhicule. Le type de moyen varie ensuite d'un espace à un autre et permet d'imaginer les écarts de stock manipulés.

L'importance des véhicules chez les Boliviens semble justifier la taille des parkings des nouveaux marchés de gros (alors que les marchés de gros traditionnels ont été conçus pour des véhicules des années 1960).

Pourtant, actuellement, un camion coûte entre 240 000 et 400 000 ar\$, auquel il faut ajouter le prix d'un conteneur, soit au total « entre 70 000 et 120 000 us\$ »¹⁶³. Le coût d'une camionnette s'élève entre 15 000 et 25 000 US\$¹⁶⁴. Même si ces sommes évoluent dans l'espace et dans le temps¹⁶⁵, elles demeurent très importantes et augmentent encore quand la préférence des acheteurs va à l'acquisition d'un véhicule neuf, aussi appelé « zéro kilomètres ».

Malgré le coût d'une telle acquisition, ce choix est partagé par la majorité des acteurs boliviens de l'activité maraîchère. Comment expliquer un tel consensus ?

▪ Une option partagée par tous les acteurs boliviens

Tout déplacement est mis au service des circulations *liées au travail* des producteurs et commerçants : les mobilités sont professionnelles.

¹⁶³ Estimations tenues de la bouche des commerçants-producteurs, 2010.

¹⁶⁴ Estimations tenues de la bouche des commerçants détaillants, 2010.

¹⁶⁵ À l'époque de la parité peso-dollar, les achats en dollars apparaissaient bien plus accessibles : un acteur ayant acheté son camion ou sa camionnette avant 2001 a pu bénéficier de cette conjoncture financière favorable. En outre, deux producteurs et un commerçant détaillant m'ont expliqué que le coût d'un moyen de transport était bien inférieur en Bolivie : une camionnette y serait de deux à trois fois moins chère (entre 5 000 et 10 000 us\$), justifiant le déplacement des Boliviens pour en acquérir une.

Le recours au transport assisté autorise les acteurs à se lancer dans l'activité commerciale (producteurs) ou à amplifier cette activité (commerçants). Il ouvre de nouvelles circulations, mais les frais de location du véhicule sont lourds à supporter, comme le soulignent les propos suivants :

L. (origine bolivienne, commerçante détaillante, *verdulería* de taille moyenne, Once, 32 ans) – Le transport d'ici au central nous coûtait 60 ar\$ l'année dernière et maintenant il est passé à 100 ar\$.

Julie - pour combien de paquets ?

L. – Une camionnette, une camionnette moyenne, plus ou moins.

S. (origine bolivienne, commerçante grossiste en fruits, Marché de Pilar, 36 ans) – Nous on a un camion de taille moyenne. Par chance comme ça on est un peu plus à l'aise parce qu'avant avec le transport on ne pouvait pas, ils prenaient très cher, ils t'étranglaient.

Julie – Combien ils vous prenaient ?

S. – Maintenant on m'a dit qu'ils prennent 350 ar\$, 100-250 ar\$ si tu emmènes moins. C'est sûr que c'est loin, l'essence est chère ! Nous on doit mettre 100 ar\$ minimum pour chaque voyage. Le transport a beaucoup augmenté parce qu'avant ça nous coûtait 200-250. Je te parle d'il y a deux ans [j'en déduis que cela fait deux ans qu'ils possèdent le camion].

R. (origine bolivienne, producteur, Pilar, 43 ans) – J'ai beaucoup travaillé comme ouvrière, cinq ou sept ans et ensuite j'ai travaillé comme *mediero* et après je suis venu dans ce petit champ. Je n'avais pas de camion. Le transport était très cher... J'ai passé deux ans difficiles.

Julie – Et ce camion alors ?

R. – J'ai acheté un camion il y a quatre ou cinq ans.^{cl}

Aussi, dès que leurs économies le permettent¹⁶⁶, les Boliviens se libèrent du transporteur et font l'acquisition d'un camion ou d'une camionnette. Bien qu'ils ne soient pas exemptés des frais d'essence et d'usure du véhicule, cet achat signifie une plus grande liberté de mouvement entre les espaces maraîchers de Buenos Aires et participe à l'amélioration des conditions économiques. B., producteur à La Plata qui envisage de vendre au Marché de La Plata et B.C., producteur à La Plata et commerçant au Marché d'Avellaneda, confirment :

B. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 35 ans) – Il nous faut un camion, avec un camion, on sort et on obtient ce qu'on veut, ce n'est pas pareil. Si j'avais un camion, ou même pour commencer une camionnette... n'importe laquelle, une de 40 000 ar\$...

Matías – Quel est l'avantage du camion ?

B.C. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 38 ans) – Avec le camion je peux apporter beaucoup de marchandise. Mais il y avait une époque où l'acheteur n'entrait pas ici. Il y a eu des moments où les gens ne vendaient rien. Chaque année on jette de la marchandise ! Moi comme j'ai l'emplacement, tous les jours, même à bas prix, je vends. Il y a toujours de l'argent qui rentre.

Julie – Pourquoi tu as acheté un camion ?

B.C. – Avant on faisait du fret, le problème c'est que ça coûte cher. Si la marchandise ne vaut rien c'est tout un problème. Le transporteur te demande 1 ar\$ par paquet. Si tu emmènes

¹⁶⁶ Les durées diffèrent : six ans dans le cas de R., 3 ans dans le cas de S.

1800-2000 paquets par semaine, fais le calcul... c'est 1800-2000 ar\$ de fret par semaine ! Combien ça fait en un an ? Ce sont ces chiffres qui te poussent à acheter un camion ! Ça, ça s'ajoute aux frais. Avec le fret ce n'est pas pareil qu'avec son propre camion ! Un jour, ils t'abîment la marchandise, un autre ils ne la livrent pas... C'est bien compliqué.^{cli}

En achetant un moyen de transport, les Boliviens maîtrisent leurs circulations :

- les producteurs peuvent non seulement apporter leurs propres productions au marché de gros, mais également celles des autres et limiter les effets du transport sur la qualité de leurs légumes ;
- les commerçants grossistes n'attendent pas que les producteurs viennent à eux ; ils vont à leur rencontre, sélectionnent les plus intéressants en fonction des orientations qu'ils donnent à leur emplacement ou de leur capital économique ;
- les commerçants détaillants ont le choix entre plusieurs marchés, même éloignés, et sont en meilleure mesure de jouer sur la complémentarité entre les différents marchés.

Au contraire, un producteur ou un commerçant sans pouvoir de circulation se trouve dans une situation de dépendance et donc de contraintes, comme l'expriment B. et B.C. ci-dessus. Sans capital financier pour acheter un véhicule, le choix des lieux de vente ou des exploitations est réalisé par défaut.

C'est alors qu'apparaissent de nouvelles stratégies, dont les revendeuses grossistes sont représentatives : elles utilisent les moyens de transport en commun pour se rendre au marché de gros et se contentent de transporter les produits d'un emplacement à l'autre du marché.

▪ Une dimension symbolique

En outre, la possession d'un véhicule propre se teinte d'une dimension symbolique particulière chez les Boliviens (Encadré 17). Trois situations en attestent.

- Très fréquemment et notamment au Marché de La Matanza, les personnes interrogées au sujet de leur mode de transport soulignaient d'emblée et avec une certaine fierté la marque, le modèle, voire l'année de leur camion (« *Un grand camion, un Mercedes 712* » ; « *Un 710* » ; « *un camion moyen personnel de 3500 kg, un Ford 400* » ; etc...)^{clii}. Face à un connaisseur (ce qui n'était pas mon cas), le type de camion cité aurait indiqué d'emblée le niveau de capitalisation atteint. Ces réponses ostentatoires au sujet du mode de transport tranchent avec la modestie habituelle des Boliviens.

Encadré 17 : L'achat d'un moyen de transport : une avancée symbolique

a. ...pour les Boliviens : l'achat minutieux de la camionnette de R., commerçante au détail à Palermo

R. s'est achetée une camionnette individuelle en avril [2006] ; avant elle allait [au Marché de La Matanza] en bus et sur place un monsieur l'attendait avec sa camionnette et la ramenait jusqu'au local. C'est une camionnette rouge, trois places devant, modèle 1994, à gaz et essence (le gaz est moins cher que l'essence : 0,789 \$). Du jour au lendemain, R. s'est dit qu'elle allait s'acheter une camionnette : « Un jeudi, j'ai eu l'idée. Je suis allée voir un parent à moi. Il m'a dit : « tu es folle ». Moi je lui ai dit : "tu m'aides?"^{cliii} Le samedi, ils vont sur l'Avenue San Martín, mais il n'y avait pas la couleur qu'elle voulait, parce qu'il n'y avait que des couleurs opaques. Donc ils sont allés à un autre endroit pour chercher la bonne couleur. Quand je lui demande pourquoi elle s'est achetée une voiture, elle me répond : « le rouge et le bordeaux m'ont toujours plu », et quand j'évoque les économies qu'elle a faites avec cela, elle revient sur le thème de la couleur, en disant tout de même un peu plus tard que c'est plus pratique que de prendre le bus, elle peut se lever plus tard, même si elle sait que cela engage plus de frais. « Avec le *fletero*, on ne sait jamais ce qui peut arriver : des fois il vient, des fois il ne vient pas, des fois sa voiture était cassée et donc je devais trouver rapidement quelqu'un pour le remplacer. »



R. a payé sa camionnette 30 000 US\$, elle est fière de dire qu'elle est habilitée pour les charges lourdes (elle paye 500 ar\$/an pour cela) et assurée (200 ar\$/mois). Elle a dû mettre 3 000 US\$ pour réserver la camionnette quand elle l'a achetée. Elle n'a pas fait un prêt à la banque : « je n'aime pas cela ; je préfère tout garder, année après année, et un jour je décide d'y aller, d'acheter, et « ya », je suis comme cela. Avec les systèmes des prêts, les choses ne sont pas vraiment à la personne, au moins là « ça reste ». « Je brise la tirelire ». Le chauffeur lui-même avait employé cette expression.

R. envisage l'achat d'un « combi » c'est-à-dire d'une camionnette fermée plus grande, avec laquelle on peut voyager. Ça coûte 65 000 US\$. Elle en veut un de marque Mercedes et ... couleur bordeaux.

b....aux yeux des Argentins : les camions, stigmatisent la réussite des Boliviens

M. (agent de recensement, La Plata) – Moi je n'ai jamais discuté avec les transporteurs. Généralement celui qui s'occupe du transport c'est celui qui a l'emplacement au marché, jusqu'à maintenant. D'abord pour des raisons financières. Quel est le progrès, le chemin parcouru par un Bolivien qui vient sans rien, les premières années ils se sacrifient terriblement pour travailler la terre, ce qui est le plus dur, compliqué et difficile. Si la situation de ces gens s'améliore il n'y a aucun doute que la première chose qu'ils vont s'acheter c'est un moyen de transport, une jolie camionnette, en bon état. Ça n'a pas d'importance qu'ils mangent des pâtes tout le mois, ou qu'ils mangent de la polenta, ou du riz ou des patates et de l'eau. Eux ils mangent des patates et de l'eau mais ils s'achètent une camionnette Ford neuve. Parce que toute la structure mentale, culturelle, sociale est dans le progrès professionnel. Tout est contenu là-dedans. Ils ne vont pas s'acheter de beaux vêtements ou une montre sophistiquée, mais ils vont s'acheter une camionnette neuve... Et la prochaine étape c'est le camion.

Juan País (origine portugaise, producteur, Hudson, La Plata, 60 ans) – Il y a des Boliviens qui ont un camion neuf mais va voir où ils habitent. L'Européen, avant, voulait d'abord avoir son travail, sa maison et ensuite, là-bas loin... [On ne sait pas ce qu'il a voulu dire]. Moi je peux te dire que mon père avait une camionnette de 1935, la première camionnette. Il a travaillé 35 ans. Les Boliviens viennent, ils travaillent deux ans et ils ont une camionnette.

Commerçant grossiste consignataire en fruits et légumes, Marché de La Matanza, 45 ans – Le marché est comme il est. Avant c'étaient des Portugais, des Italiens dans les années 60-70. Maintenant c'est le Bolivien qui tient le légume. Avec des camions à 350 000 ar\$, on se demande d'où ils sortent cet argent...^{cliv}

- L'achat d'un camion ou d'une camionnette représente un sacrifice mais démontre en retour l'accès à un niveau économique supérieur. Le cas de R. et de sa camionnette, reporté dans l'Encadré 16a, est emblématique. R. en parlait avec plus d'attention que de ses employés et répétait à l'envi l'histoire de son acquisition. Lorsqu'elle s'aperçut que j'avais un appareil photo, elle me demanda si j'accepterais de la prendre en photo *avec sa camionnette* afin de l'envoyer à sa mère en Bolivie. Mais je ne pus pas prendre la photo n'importe quel jour : R. la fit laver spécialement pour l'occasion et il fallut attendre qu'elle ait couvert les sièges de protections en tissu à fleur cousues par ses soins. « *Ma mère va être contente, fière* », aimait-elle souligner. A peine la photo prise, je dus m'empresser de la faire développer pour qu'elle puisse l'expédier en Bolivie. Signe ultime de la portée symbolique du véhicule : au cours de l'une de nos discussions à bâtons rompus, elle me dit même : « *F. est tombé amoureux de ma camionnette !* » pour me parler d'un amour naissant. Elle démontrait ainsi à quel point le moyen de transport était représentatif de sa réussite sociale et du pouvoir d'attraction qu'elle engendrait.
- Enfin, l'acquisition d'un camion « zéro kilomètres » constitue la marque de fabrique des Boliviens : elle polarise les discours des Argentins à leur égard en suscitant davantage de critiques et d'incompréhension que de reconnaissance (Encadré 17b). Le véhicule constitue le symbole de la réussite fulgurante et surprenante des acteurs boliviens dans l'activité maraîchère.

Le moyen de transport propre rend ainsi compte non seulement de la réussite sociale des Boliviens au sein de leur espace maraîcher de référence, tout en témoignant réellement et symboliquement de l'acquisition d'un « pouvoir-circuler » entre les différents types d'espaces maraîchers. Cependant, les camions et les camionnettes demeurent de simples *instruments* de la mobilité.

c. Une stratégie spécifique : la maîtrise des réseaux

L'achat presque systématique d'un véhicule individuel constitue un saut caractéristique des Boliviens et participe à leurs nouvelles circulations. Comment leur usage, couplé à la connaissance des différentiels entre les espaces maraîchers, révèle-t-il la maîtrise des réseaux acquise par les nouveaux acteurs ?

Les circulations sont portées par deux types de réseaux, fondamentaux pour l'approvisionnement d'une métropole en quelque produit que ce soit : les réseaux de transport (réseaux matériels) et les réseaux d'information (immatériels, virtuels). Tous deux ont été affectés par de profondes transformations. Comment les Boliviens ont-ils su en faire usage ?

▪ La maîtrise des nouveaux réseaux de transport

Les réseaux de transport ont été particulièrement touchés par les mesures néolibérales des années 1990 (Encadré 18).

Les producteurs-commerçants boliviens au sein des marchés de la première couronne ont utilisé de façon précoce les nouvelles infrastructures de transport métropolitaines (Encadré 4 p. 112, Carte 8 p. 130) :

- Les producteurs interrogés par exemple à Zelaya, le long de la route 25, ont commencé à vendre au Marché de La Matanza dans la première moitié des années 1990 en s'appuyant sur le développement de l'autoroute 9 (accès Nord), connectée à l'Avenue General Paz au bord de laquelle se trouve le marché.
- Deux producteurs rencontrés à Pilar près du Parc industriel vendent leurs légumes depuis la fin des années 1990 au Marché de Tres de Febrero en se connectant à la route 6 et surtout à l'autoroute 7 (accès Ouest) récemment ouverte.
- Les commerçants de La Matanza qui s'approvisionnent directement auprès des producteurs utilisent eux aussi la position stratégique de ce marché : la proximité de la General Paz leur garantit une connexion efficace à tous les accès autoroutiers, tant vers La Plata (autoroute 1 – accès Sud) et vers Mar del Plata que vers le Nord et l'Ouest.

En général, une implantation commerciale grossiste en première couronne signifie une connexion privilégiée entre une zone de production éloignée et n'importe quel accès autoroutier.

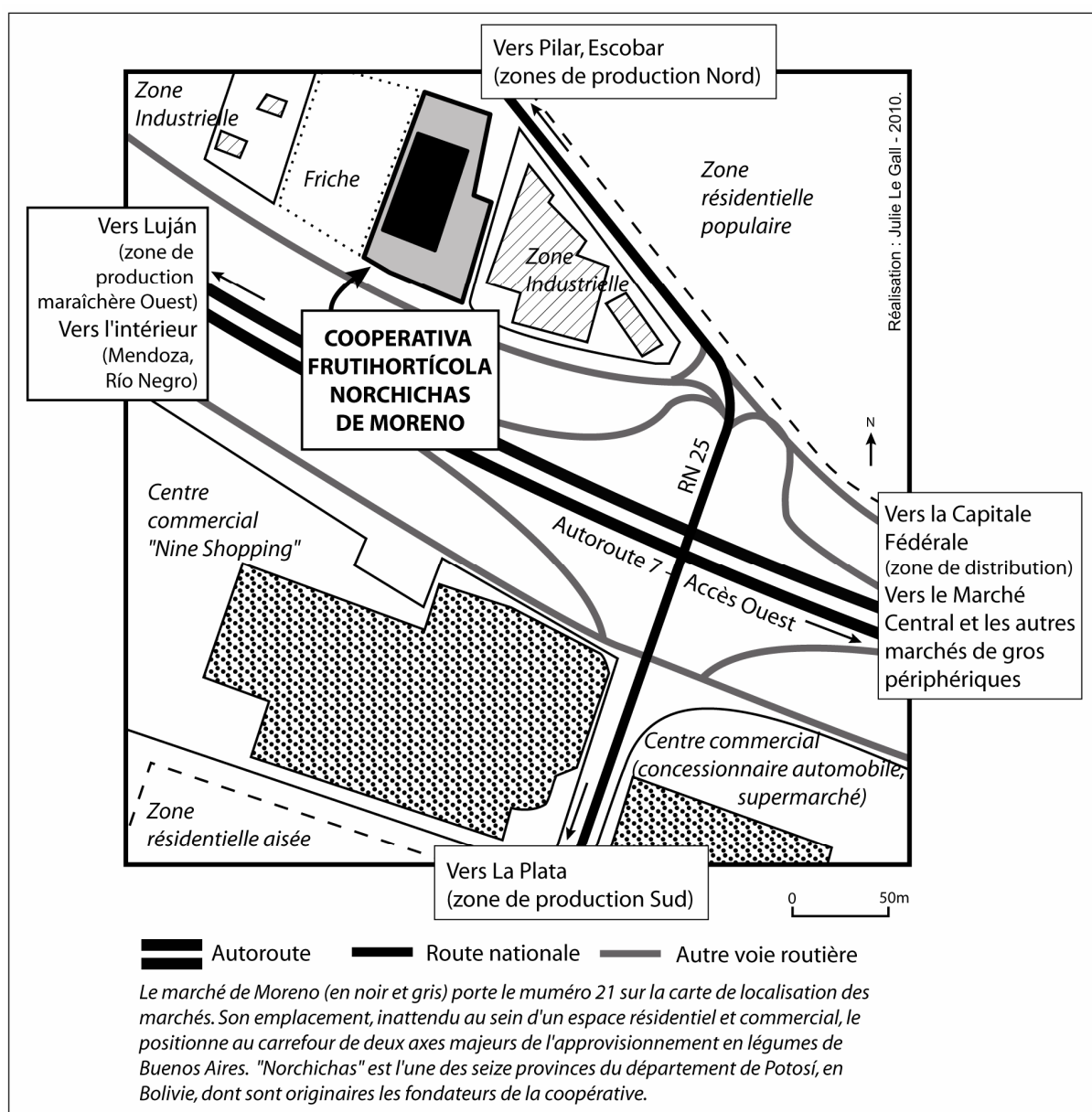
« La symétrie » est également vraie : les nouveaux marchés témoignent aussi de l'usage que font les Boliviens des réseaux de transport.

Tous les nouveaux marchés de gros sont localisés en des lieux stratégiques, près des axes de circulation principaux de l'aire métropolitaine : à Escobar, au croisement entre l'autoroute 9 et la route 25 ; à Pilar, entre l'autoroute 8 et la route 25 ; à Moreno, entre l'autoroute 7 et la route 25 (Carte 20). En une heure et demi tout au plus, les marchés sont reliés à la fois aux zones de production majeures (la zone Nord, voisine, et la zone de La Plata, au Sud), aux espaces de vente en gros les plus compétitifs (ceux de la première couronne) et aux espaces de commercialisation au détail les plus dynamiques (la ville-centre).

Localiser un marché dans un lieu connecté relève de la logique de tout réseau d'approvisionnement. Tout commerçant cherche à vendre dans un espace relié de façon optimisée aux lieux centraux de consommation. Le Marché Central ou les marchés traditionnels en sont des exemples probants, bien que les seconds se

trouvent de nos jours engloutis par l'urbanisation. En revanche, implanter un marché au plus près des zones de production est apparue original. Cette dynamique innovante repose sur la connaissance et l'utilisation des nouveaux réseaux de transport métropolitains par les acteurs d'origine bolivienne.

Carte 20 : Le marché de gros de Moreno, une localisation stratégique



Encadré 18 : Autoroutes et rénovation des transports métropolitains

N. Bernard, Y. Bouvet et R.-P. Desse [Bernard *et al.*, 2005] indiquent : « La décennie Ménem est marquée par la privatisation des infrastructures de transports, accompagnée par une dérégulation généralisée. Ces réformes constituent une rupture dans un pays où l'État a très tôt développé un réseau de transport performant, unique en Amérique latine, du moins dans la partie pampéenne du pays. Ce recul des prérogatives fédérales s'est doublé d'un abandon aux Provinces des infrastructures les moins performantes et les moins privatisables. » (p. 165)

Concrètement, le réseau d'autobus ayant déjà été privatisé dans les années 1970, les restructurations affectèrent principalement les voies de chemin de fer, pour lequel l'Etat ne conserva que quelques segments tandis que les plus rentables passèrent entre les mains de concessionnaires privés [Bernard *et al.*, 2005], et les infrastructures routières. La construction d'autoroutes urbaines constitua le tournant principal des années 1990 : des autoroutes pour accéder à la Capitale fédérale (accès Nord, Ouest, Sud) et des routes périphériques qui connectent les différentes périphéries (Avenue General Paz, Route 4 ou Camino de cintura, Camino del Buen Ayre, Route 25, Route 6). (Encadré 4 p. 112, Carte 8 p. 130)

La plupart de ces routes avaient été asphaltées à la fin des années 1980. En 1992, l'Etat argentin lança un appel d'offre pour la concession des grandes œuvres publiques, dont les accès principaux à Buenos Aires. En échange, les entreprises s'engageaient à rénover et moderniser ces accès avant de pouvoir y appliquer un droit de péage. La création des autoroutes à quatre voies qui mènent à Escobar (Route 9), Pilar (Route 8), Morón (Route 7) ou La Plata (route entièrement nouvelle dans ce dernier cas) commença ainsi en 1995. Leur extension et la conversion d'autres routes métropolitaines en autoroutes payantes se poursuivent aujourd'hui. Ces travaux témoignent de l'extension de la métropole (résidentielle et fonctionnelle) : la route 6 est en train d'être convertie en autoroute afin de relier les centres productifs de la périphérie de Campana (Nord) à Berisso (Sud). Remarquons cependant que ces nouvelles infrastructures routières ne seraient employées, d'après l'INDEC, que par une frange réduite des habitants de la métropole, puisque 75 % des déplacements intra-métropolitains se feraient en moyens de transport de masse.

Enfin, seul l'emploi des nouveaux réseaux de transport autorise les circulations des productions entre le Sud et le Nord de la métropole, ainsi qu'entre les zones centrales et périphériques.

- Dans le premier cas, le marché d'Escobar est connecté à la Route 9 et à l'accès Nord, ainsi qu'à la Route périphérique 6. Cette connexion permet aux commerçants de se rendre rapidement à La Plata pour y trouver les meilleures productions. Depuis La Plata, les producteurs utilisent même les autoroutes provinciales pour améliorer leur offre et exploiter des différentiels provinciaux : B., producteur-commerçant à La Plata, explique : « *Moi j'ai deux camions. Celui-ci [le petit] me sert pour parcourir un autre champ que j'ai à El Pato et l'autre va à Mar de Plata. Ici il n'y a pas de betterave, chou-fleur, mais..., ou plutôt, il y en a mais pas en quantité. Moi j'en ai besoin [de ces légumes] pour compléter les miens au marché. L'emplacement m'oblige à m'approvisionner ailleurs. Avec celui-là je livre, avec l'autre je voyage. Et je dois rouler pour arriver à la même heure.* »^{clv}
- Dans le second cas, les réseaux de transport sont employés par les commerçants grossistes des marchés les plus centraux pour s'approvisionner auprès des commerçants grossistes (zone Nord) ou des producteurs (zone Sud). Ils utilisent la connexion des marchés de gros traditionnels, la connexion des marchés de gros boliviens (zone Nord) et la connexion des zones de production (zone Sud).

Les Boliviens utilisent les transformations des infrastructures de transport métropolitaines pour innover dans la circulation des productions : paradoxalement, les distances croissantes qu'ils font parcourir aux légumes garantissent à la population de Buenos Aires une meilleure qualité de leur alimentation. Or, cette circulation est indissociable d'une nouvelle circulation de l'information.

▪ Les réseaux virtuels pour une meilleure circulation de l'information

La circulation de l'information guide les transactions commerciales, en particulier pour des produits alimentaires dont les prix dépendent du jeu de l'offre et de la demande. Les transactions réalisées au sein des marchés de gros déterminent tant les prix d'achat au producteur que les prix de vente au consommateur.

A Buenos Aires, les prix de référence des légumes, notamment des tomates, sont fixés au Marché Central : cet établissement édite chaque semaine les cours des productions maraîchères. L'information des prix circule traditionnellement par le bouche à oreille. Dans le système de consignation, le producteur apprend après l'acte d'achat le prix auquel se sont vendues ses productions. Dans le système de vente directe, le commerçant fixe un prix au producteur quand il vient acheter les productions au bord du champ, selon les cours de la veille, la quantité disponible, la demande, etc. Dans tous les cas et quelle que soit l'époque, le producteur qui ne se déplace pas au marché ressort lésé, comme en témoignent les expériences des producteurs traditionnels ou des producteurs boliviens interrogés (Encadré 19).

C'est toujours en allant au marché que les producteurs ont pris conscience des « coulevres » que leur faisaient avaler leur commerçant consignataire ou leur patron. Or, dans les cas présentés dans l'Encadré 19, il existe une coupure fonctionnelle *et* physique entre les mondes de la commercialisation et de la production : le Portugais précise avant de commencer son histoire qu'il ne disposait pas de téléphone à cette époque ; les Boliviens ne possédaient pas de téléphone portable au moment où ils ont affronté ces problèmes.

Aujourd'hui, la situation apparaît tout autre grâce aux réseaux virtuels qui maillent la métropole : les nouvelles technologies mobiles de l'information et de la communication permettent aux exploitants et aux commerçants d'être connectés. Le réseau virtuel « *nextel* » est apparu avec les téléphones mobiles et s'apparente à des talkies-walkies longue distance : il permet de passer gratuitement des appels dans toute la Région métropolitaine et jusque dans des provinces éloignées. Ce système, surnommé « radio », s'est répandu ces dernières années chez les producteurs et commerçants de la collectivité bolivienne de Buenos Aires :

V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans, La Plata) – Et le cousin, lui il disait tout le temps « J'ai pas le temps... » et on ne pouvait pas parler avec lui. Et après le problème c'est que tout le temps le lundi ça s'est vendu à 20, le vendredi à 18 et y'en a un qui vient et qui te dit « tout s'est vendu à 15 »... Aujourd'hui on se bat grâce à la radio...

Femme de V. – Pour ceux qui gèrent le marché, la radio c'est une perte... Aujourd'hui, il n'y a pas un exploitant qui ne sache les prix... A un, deux pesos de différence, ça va, mais à 5, tu dis non, attends un peu...

Julie – Quel est le prix de la radio?

Femme de V. – La radio ne te coûte pas plus que 100ar\$ par mois, et avec ça tu as la radio et environ 200 minutes de mobile. Et si tu payes 150 ar\$ par mois ils te donnent 160 minutes de crédit, apparemment, et la radio est illimitée. Alors ça te convient trop d'avoir une radio (...)

J. – Combien te coûte l'appareil?

V. Moi l'appareil je l'ai payé 250 ar\$, mais maintenant c'est moins cher... Et celui-là il résiste à tout, il est tombé dans l'eau et il marche toujours, parfois on l'attrape avec la main pleine de boue et il marche...

J. – Qui appelle?

V. – En général c'est eux qui appellent [les acheteurs], mais maintenant moi je commence à appeler aussi....

Julie – Et comment vous savez qu'il y a des clients?

R. (origine bolivienne, producteur, 33 ans, La Plata) – Nous on doit toujours avoir la radio, comme ça ils t'appellent (...) Et les gens qui sont déjà venus une fois te laissent leur numéro de radio et après toi tu peux appeler. Mais là-bas, la majorité, la plus grande partie appelle, mais moi j'attends qu'ils viennent.

J. – Et le prix?

R. – Ben pour le prix... (...) Eux ils ne vont jamais t'acheter plus cher que ceux qui vendent au marché [= le prix du producteur n'est jamais supérieur au prix sur le marché... logique...]. C'est pareil, avoir la radio ça t'aide beaucoup.^{clvi}

Encadré 19 : Ceux qui vont ou sont au marché font le marché : des producteurs lésés

Les Portugais interrogés à La Plata racontent comment les commerçants de l'Abasto trichaient avec les prix :

Juan Païs – Avant il n'y avait pas le téléphone, avant il n'y avait rien. Tu y allais et tu demandais au *puestero* : « Comment ça s'est vendu ? » « Ben on a commencé à 3 pesos et on a fini à 1.50 » ou « On a commencé à 10 et on a fini à 7 ». Et on ne savait pas [que c'était un mensonge]. Tous les [commissionnaires] vivaient avec la meilleure voiture, et l'exploitant ne pouvait pas s'acheter une espadrille. Ce n'est pas que je critique. C'était comme ça. Les types avaient ces pantalons d'avant avec de grandes poches : les types y mettaient la main et la sortaient pleine d'argent. Mais vraiment pleine d'argent! Et toi, quand tu allais là-bas tu n'avais rien, même pas pour le train.

Julie – Et c'est pour ça que vous avez commencé à vendre aux supermarchés.

J. P. – Bien sûr. Toi tu te rends compte qu'ils te volent, parce que tu as fait le deal. Si tu as dit 1 peso, tu fais payer un peso. Tu envoies cent cageots de tomates à 100 pesos, tu fais payer le tout à 100 pesos. Par contre tu envoies cent cageots au marché et ils te disent [en te mentant] : « Ben, oui on a commencé à 100 pesos et on a fini à 25,30 ». Tu vas dire que je suis très critique sur tout ça. Non, c'est la réalité. Avant on avait pas la communication par téléphone. Une fois j'étais au marché d'Abasto et il y avait un Italien qui recevait des poivrons de Buratovich, route 3, kilomètre 100 [Département de Villarino, province de Buenos Aires]. L'Italien parlait au téléphone. Disons que le poivron, au cours d'aujourd'hui, valait 60 pesos le cageot. L'exploitant de là-bas lui demandait par téléphone et l'Italien lui disait : « Envoie, envoie, ça se vend. » ça se voit que l'autre lui demandait combien ça valait. « Plus ou moins à 30-35 » Et il était en train de le vendre à 60 pesos ! ça c'est quelque chose qu'on a vu à l'emplacement auquel on envoie nous, c'est-à-dire, mon père, mon oncle et moi. Ces *puesteros* changeaient de voiture tous les ans, et nous on ne pouvait pas sortir de ce trou parce qu'on n'avait pas la possibilité de vendre.

V., producteur d'origine bolivienne de 40 ans, explique comment son cousin a abusé de sa situation de producteur. Le patron (producteur) se rend au marché pour vendre les légumes à commission et le mediero reste travailler sur l'exploitation ; or, le salaire du mediero dépend de la transaction réalisée car il récupère un pourcentage du produit de la vente. En se rendant en cachette au marché, V. s'est rendu compte des manigances de son patron.

Femme de V. – Le patron nous grattait. Les légumes qu'on lui passait, il les vendait à n'importe quel prix... Même si lui qui les vend il a le droit de gagner pour ses frais, pour le fret, l'essence, pour le reste, ce n'est pourtant pas juste...

Julie – Et vous n'êtes pas allés au marché?

Femme de V. – Si, lui il y est allé deux fois...

V. – Tout de suite je me suis rendu compte qu'il était en train de nous arnaquer... Une fois, le concombre il l'a vendu à 15 ar\$ et à nous il nous avait dit que c'était 10ar\$, et à la maison on se partage ensuite moitié moitié parce qu'on était *medieros*, alors c'était cinq et cinq....

Femme de V. –Et lui il gagnait 10 par cageot et nous 5! Ça nous a mis dans une rage... Alors on a dit, Y'en a assez de lui donner des ailes. Alors on a pris un congé pour chercher ailleurs...

Enfin, Y., productrice d'origine bolivienne de 35 ans vivant à La Plata, décrit les fluctuations des prix des légumes :

Julie – C'est vous qui fixez les prix?

Y. - Si toi tu mets un prix personne ne t'achète. En plus on connaît pas les prix, on est au courant le jour suivant, après la vente, parce que les prix changent tous les jours. Par exemple, je me souviens qu'une fois, ce jour-là je crois que mon mari a failli avoir un infarctus... On avait vendu à un type le basilic à 7ar\$. Et un autre, R., le demanda à 3 ar\$! On ne sait jamais à quel prix ça se vend. E. paye le jour même, après V. te paye le jour suivant et R. aussi le jour suivant. Et il y en a toujours d'autres qui viennent, qui payent d'une autre façon, chacun a ses habitudes. [Elle raconte ensuite ce qui se passa une fois avec la laitue, qui n'est pas chère maintenant, cette fois-là c'étaient les dernières caisses de laitue. Il y en a un qui lui acheta la laitue à 8 ar\$ et ensuite un autre qui voulut lui acheter à 2,5 ar\$ la cagette] ça m'a mise en colère, pas folle pour lui vendre à ce prix ! Parce qu'à l'autre je lui avais vendu à 8 ar\$. [Alors elle avait déjà chargé tout un camion mais elle le déchargea et elle le chargea pour l'autre, pour celui qui lui achetait à 8 ar\$ et pas pour l'autre.] L'autre se mit en colère et n'est jamais revenu. Et ça, ça nous est arrivé de nombreuses fois.^{civii}

Le « nextel » est meilleur marché que le portable et présente plusieurs avantages :

- La radio renseigne au quotidien sur les prix fluctuants au sein des marchés (notamment au Marché Central) par rapport aux prix pratiqués au bord du champ. Auparavant, un producteur dans l'ignorance s'exposait à une négociation défavorable : une différence de un ou deux pesos par caisse de laitues, rapportée à 100 ou 200 caisses, équivaut à un manque à gagner de 100 à 200 pesos.
- Le système encourage aussi la circulation des productions du Nord vers le Sud de la métropole. Un producteur du Nord qui constate que sa production est insuffisante ou de piètre qualité a la possibilité d'aller la compléter par des légumes issus de La Plata, de même qu'un commerçant grossiste des marchés centraux peut aller au Nord ou au Sud approvisionner ses étals. Mais avant de réserver la marchandise et de faire le déplacement, ils vérifient par radio son prix de vente et sa disponibilité et évaluent la marge qu'ils pourraient tirer en incluant les frais de déplacement.

Le « nextel » permet un gain de temps considérable. Il augmente le volume des circulations et les rend plus sélectives en facilitant des rapports plus directs entre producteurs et entre producteurs et commerçants.

Au total, les complémentarités entre les marchés de gros, la réorganisation des espaces grossistes et les nouvelles circulations maraîchères sont liés à la maîtrise non

seulement des nouveaux réseaux matériels, mais également des réseaux virtuels. Ces éléments entérinent la différence entre les Boliviens et les acteurs traditionnels et participent à la différenciation des zones septentrionale et méridionale de Buenos Aires. Alors que le manque de débouchés grossistes avait provoqué la création de marchés de gros, la maîtrise des réseaux et la réduction du temps de parcours entre le Nord et le Sud autorisent un processus de création asymétrique.

Ainsi, les nouvelles circulations métropolitaines sont orientées par une connaissance précise des espaces maraîchers et de leurs différences, puis deviennent effectives avec l'acquisition presque systématique d'un véhicule et une maîtrise originale des réseaux. Le rôle de ces éléments pris individuellement avait été souligné par les acteurs traditionnels. La particularité des Boliviens consiste à prendre les trois *ensembles*. Le *capital spatial* des Boliviens est supérieur à celui de leurs prédécesseurs et accélère leurs stratégies d'accumulation.

E. Ma Mung [Ma Mung, 2009a] propose une analyse des circulations migratoires à l'échelle internationale : « La circulation se présente comme une ressource possible et devient un moyen de changer leur statut, leur situation, leur condition de vie ». Chez ces « chercheurs de mieux-être », la circulation est utilisée comme une compétence : celle de savoir exploiter les différentiels issus des discontinuités du monde.

L'exploration du capital spatial des Boliviens invite à reporter cette analyse à l'échelle des Boliviens et de la Région métropolitaine de Buenos Aires. En formulant de nouvelles logiques d'occupation des espaces maraîchers *et* en jouant avec les centralités et les distances, les Boliviens révèlent leur capacité à rendre gagnants des espaces qui, à première vue, pourraient être considérés comme perdants, du fait de leur éloignement des consommateurs.

2.6 Une deuxième désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » selon leur degré de capitalisation

Les Boliviens s'engagent et progressent donc dans les espaces maraîchers en fonction de trois types de capitaux qui révèlent autant de compétences :

- leur capacité à transformer leur capital foncier et financier réduit en atout, échelon par échelon, grâce à un « cercle vertueux » d'accumulation ;
- la mobilisation de leur savoir-faire ou de celui de leur main-d'œuvre pour améliorer la qualité des produits et leur reconnaissance ;
- leur capital spatial élevé, qui justifie une maîtrise des agencements spatiaux de la Région métropolitaine, source de circulations et d'accélération de l'accumulation financière.

Le degré de capital financier, humain et spatial évolue d'un acteur à l'autre : chaque acteur dessine sa trajectoire en jouant sur les différentes variables. Les composantes des trajectoires se combinent et expriment des niveaux d'accumulation graduels dans l'activité maraîchère et des niveaux d'insertion variés dans les réseaux maraîchers. Il est ainsi possible de dresser une deuxième typologie des « Boliviens de l'activité maraîchère » (Tableau 16).

Les acteurs tout juste insérés dans les espaces maraîchers correspondent aux acteurs les moins capitalisés économiquement et techniquement et les moins mobiles (ou les moins capables de *décider* des circulations maraîchères). Ils travaillent dans des espaces maraîchers de dimensions réduites, surimposés aux espaces consolidés : ils sont employés ou *medieros* dans l'exploitation d'un autre, ajoutent des emplacements sur les marchés grossistes, installent leurs étals à même la rue ou utilisent un petit chariot ambulant. Cette surimposition « informelle » m'invite à considérer que ces acteurs sont intégrés *à la marge* des espaces maraîchers. En revanche, ils sont situés dans des lieux centraux et très connectés et tirent parti de cette connexion. C'est pourquoi leurs capacités d'accumulation sont régulières et rapides, bien qu'elles soient limitées au quotidien (stock réduit, situation de subordination). Ces acteurs contribuent aux transformations qui paraissent les plus informelles ou redonnent aux espaces maraîchers un visage « passé ».

Les acteurs insérés dans les espaces maraîchers correspondent à des acteurs en capacité d'élaborer des stratégies et de faire des choix pour leur propre intérêt, mais qui présentent un « profil moyen ». Ces acteurs contribuent à fournir à la région métropolitaine des produits de consommation courante en quantité et toute l'année. Leur niveau économique, leur savoir-faire technique sont suffisants pour assurer des rentrées financières et garantir ainsi une situation socio-spatiale stable, mais non pour prendre des risques et provoquer un décollage économique. Leur capital économique ne leur permet pas d'appartenir à des lieux centraux, ni de circuler dans la Région métropolitaine. En ce sens, je considère que ces acteurs sont situés *à la porte* des réseaux maraîchers. Ces acteurs contribuent davantage à entériner les transformations qu'à les provoquer.

Les acteurs insérés dans les réseaux maraîchers correspondent aux plus capitalisés au sens où ils disposent de ressources économiques, d'un savoir-faire et capital spatial qui permettent leur intégration aux espaces névralgiques de l'activité maraîchère ou leur connexion à ces espaces-clés. Ils proposent des produits de haute valeur en quantité et/ou en qualité qui leur offrent des marges suffisantes pour consolider leur situation. Ces acteurs sont capables de prendre des risques et sont à l'origine de transformations importantes dans les espaces maraîchers.

Tableau 16 : Les Boliviens, des acteurs insérés à différents degrés dans les réseaux maraîchers

Type d'acteurs	Signes du niveau économique	Produits maraîchers	Lieu de travail et connexion du lieu de travail	Circulations	Capacité d'accumulation	Impact sur les transformations des espaces maraîchers
Des acteurs tout juste insérés dans les espaces maraîchers mais qui profitent des réseaux.	Espaces de dimensions réduites. Pas de véhicule. Pas de nextel. Faible stock.	Produits à haut rendement (petite quantité / haute valeur).	Peut être central ou périphérique. Espaces « surimposés » : les plus informels (ajoutés / de rue) ou les plus reculés (connexion faible).	Très limitées. La distance est un obstacle dépassé par l'usage des transports en commun ou la revente au sein d'un même espace.	Limitée du fait du stock mais importante pour chaque produit. En cas de rentrée régulière, l'accumulation peut être rapide.	Informalité. Densification.
Des acteurs insérés dans les espaces maraîchers, moyennement connectés aux réseaux.	La Plata : Serres. Superficie moyenne. Location d'un petit local ou local partagé. Petit véhicule. Téléphone portable.	Légumes feuilles. Produits maraîchers de consommation courante. Quantité et continuité.	Plutôt périphériques que centraux, et périphériques dans les lieux centraux (emplacements en marge du marché, exploitations éloignées des routes, locaux éloignés des avenues passantes)	Moyennes. Distances limitées (confinées à une portion de la Région métropolitaine).	Moyenne mais régulières. Rentrées équivalent à un salaire.	Densification. Amélioration de la qualité. Diffusion des serres et nouveaux produits.
Des acteurs insérés aux espaces maraîchers et connectés aux réseaux.	Superficies optimisées. Serres. Tomates, fraises. Camion. « Nextel ». Location d'un grand local, d'un emplacement grossiste dans un marché central. Prise de risques.	Produits de haute valeur en quantité. Produits de qualité en quantité.	Lieu central de la Région métropolitaine et très connecté. Ou capacité de connexion aux marchés centraux.	Importantes. Distances parcourues à l'échelle métropolitaine et même provinciale (entre marchés de gros, entre marchés de gros et zones productives).	Rentrées régulières équivalentes à un salaire. Bénéfices et marges pour investir.	Connexion des espaces maraîchers. Innovations. Nouvelles circulations.
Des acteurs aux stratégies originales insérés aux espaces et réseaux de façon originale	Développement de stratégies commerciales et productives originales. Circuits commerciaux spécifiques. Achat de terres.					

Sources : entretiens, 2006-2009. Réalisation : Julie Le Gall - 2011

Enfin, j'ai souhaité prendre en considération *des acteurs proposant des stratégies originales* par rapport à la grande majorité des acteurs rencontrés. Il s'agit par exemple de V., à La Plata, qui ne voit pas l'intérêt d'acquérir un camion ; de C. à La Plata ou de J. à Pilar qui ont développé un circuit de vente directe à des supermarchés chinois ; de E. au Marché de Pilar qui pratique la revente aux habitants du quartier fermé voisin. Ces acteurs sont très capitalisés et maîtrisent parfaitement les réseaux maraîchers au point qu'ils peuvent en déjouer les usages les plus courants. Ils ont une grande capacité à innover mais les transformations qu'ils provoquent restent ponctuelles tant qu'elles ne sont pas reprises par d'autres. Ils sont qualifiés par d'autres acteurs (politiques, agricoles, économiques) de « plus éveillés », de « plus vifs » et servent de relais dans les espaces où ils sont installés.

Ces quatre profils mettent en évidence la diversité des situations économiques des acteurs, leur insertion différenciée dans les espaces maraîchers et leur plus ou moins forte connexion aux réseaux maraîchers. Ils montrent que les acteurs maraîchers, quel que soit leur espace de référence, développent des pratiques similaires et qu'il convient de dépasser le simple dyptique « stratégies de producteurs, stratégies de commerçants ». Ils font surtout évoluer le regard sur les Boliviens des espaces maraîchers de Buenos Aires et indiquent que ces derniers ne présentent pas tous la même capacité de transformation de ces espaces.

Ces profils, dont la diversité est conforme à celle des trajectoires et sous-trajectoires des Boliviens, reflètent principalement des stratégies d'accumulation établies au long de leurs parcours en fonction de leurs capitaux et de leur capacité à mobiliser leurs ressources. Où intervient ici la nationalité de leurs protagonistes ? Après ces analyses, on ne peut considérer que les transformations ont lieu *car les stratégies sont boliviennes*. Elles reflètent surtout leur niveau économique en arrivant à Buenos Aires et leur désir de le dépasser.

3. Des acteurs inscrits dans le temps

L'analyse des situations initiales des migrants boliviens a mis en évidence des différences selon les départements et types d'espaces d'origine. L'analyse de l'insertion et du degré d'accumulation et de connexion aux réseaux montre elle aussi des niveaux variables d'un acteur à l'autre. Jusque là, j'ai surtout expliqué ces différences par rapport aux acquis des acteurs, à leur capacité à mobiliser leurs ressources (au départ et à l'arrivée). Je n'ai considéré que l'aspect socio-spatial des trajectoires maraîchères. Or, les migrants boliviens quittent la Bolivie, s'insèrent et progressent à Buenos Aires dans un certain contexte temporel. Comment ce contexte influence-t-il leurs trajectoires ?

3.1 Temps de la migration, conjoncture et origine des flux

Du point de vue conjoncturel, les causes de la migration évoluent selon les périodes observées, conformément aux grandes lignes définies au chapitre 3 (p. 177). Assez schématiquement, l'effet d'expulsion joue dans les années 1970 et 1980 (notamment au milieu des années 1980 du fait de la fermeture des mines), tandis que l'effet d'attraction domine dans les années 1990 (du fait de la parité peso / dollar) et diminue au cours des années 2000. Plusieurs producteurs de La Plata arrivés depuis les années 2000 semblent dubitatifs quant aux possibilités d'accumulation en Argentine et s'interrogent même sur leur choix d'installation. Au Marché de La Matanza, trois commerçantes arrivées entre 2003 et 2005 remarquent aussi qu'elles n'ont pas gagné grand-chose depuis leur arrivée et remettent en question « l'Edorado » argentin qu'on leur avait promis.

Je ne reviens pas là-dessus : la conjoncture économique-politique des deux pays influence le volume des flux, comme il a été précisé au chapitre 3. A ce niveau de l'étude, on essaie de comprendre comment cette conjoncture influence *la direction* des flux depuis une certaine origine au départ ou depuis un type d'espaces maraîchers à l'arrivée. Comment les stratégies développées dépendent-elles des temporalités ?

Je n'ai pas repéré de régularités entre une période de départ et un département d'origine dominant. J'avais émis l'hypothèse que les originaires de Potosí ou de Tarija aient migré en premier, du fait de la proximité frontalière et de la longévité des traditions migratoires entre les deux pays. Mais la question de la date d'arrivée à Buenos Aires est souvent restée sans réponse et les migrants se distribuent de façon non schématique au long des trois décennies.

- Contrairement à l'hypothèse proposée, les migrants de Tarija sont même les derniers arrivés... sauf si l'on considère la seconde génération de Tarijenos : au Marché de La Matanza, plusieurs commerçants originaires de Tarija ont grandi en Argentine mais sont arrivés tout petits ; leurs parents, que je n'ai pas rencontrés, seraient donc arrivés entre les années 1970 et 1980, au cours des premières vagues migratoires.
- Les migrants de Potosí ont semble-t-il migré le plus tôt mais sont arrivés tout au long de la période.
- Les Cochabambiños commencent de leur côté à arriver vers les années 1980.

Ce sont les seuls éléments que je peux avancer avec les réponses obtenues. Ils ne permettent pas de tirer de conclusions satisfaisantes sur l'origine spatio-temporelle des flux et les stratégies développées. En revanche, les périodes d'arrivée font évoluer les possibilités d'insertion et d'accumulation au sein des espaces maraîchers.

3.2 La disponibilité de l'espace

Dans le *partido* de Pilar, les zones productives abritent des Boliviens arrivés à peu près à la même période : dans les années 1980 pour ceux qui produisent aujourd'hui à Zelaya ou au Parc industriel, dans les années 1990 pour ceux qui produisent aujourd'hui au bord de la Route 25. Or, il existe une correspondance entre les lieux de production et les emplacements dans un marché de gros : à Zelaya, les producteurs vendent au Marché de La Matanza ; dans la zone maraîchère du Parc industriel, les producteurs se déplacent aux marchés de Tres de Febrero, de San Martín ; les producteurs de la Route 25 vendent aux marchés de Pilar et de José C. Paz. Les premiers arrivés à Buenos Aires disposent donc d'un emplacement dans les marchés de gros traditionnels tandis que les derniers arrivés se sont installés dans les nouveaux marchés de gros de la Collectivité bolivienne ou dans les marchés municipaux.

Cela paraît logique, puisque les seconds marchés n'existaient pas au moment où les premiers Boliviens s'inséraient dans les espaces grossistes. Mais en recoupant cette information avec les caractéristiques des marchés de gros traditionnels, on peut aller plus loin dans l'analyse.

Les Boliviens qui arrivent à Buenos Aires au tournant des années 1970-1980 ou au cours des années 1980 passent producteurs au tournant des années 1990. Ils profitent alors d'une conjonction de facteurs très favorable :

- ils bénéficient du non remplacement des acteurs traditionnels et accèdent facilement aux terres cultivables et aux emplacements des marchés de gros traditionnels ;
- ils connaissent ces marchés et leur fonctionnement par leurs ex-employeurs ;
- ils sont en mesure de payer le transport et le loyer de ces emplacements grâce à la parité peso/dollar en vigueur, qui favorise l'accumulation.

A l'inverse, les suivants arrivent au cours des années 1990 à Buenos Aires : ils peuvent rassembler rapidement un capital économique (la parité peso/dollar courant jusqu'en 2001), mais ils se heurtent à la saturation des marchés de gros traditionnels.

Ces premières analyses montrent que les Boliviens sont tributaires de la *disponibilité* des espaces maraîchers, avant toute élaboration de stratégie d'accumulation. Les Boliviens arrivés dans les années 1980 participent de façon évidente au comblement d'une niche économique, sociale et spatiale et font coïncider leurs stratégies personnelles d'ascension avec un contexte maraîcher très favorable (qui leur laisse presque le choix). Les Boliviens arrivés dans les années 1990 voient leurs volontés d'ascension freinées par le manque de place dans les marchés de gros.

Le « blocage » du haut des trajectoires pourrait expliquer le développement de stratégies alternatives :

- le développement de *verdulerías* en chaîne (au lieu d'avoir une *verdulería* puis d'accéder à un emplacement grossiste, le commerçant multiplie le nombre de *verdulerías* jusqu'à ce que ce libère un emplacement grossiste) ;
- l'intensification des exploitations ou l'amélioration de la qualité des productions maraîchères (les producteurs investissent leurs économies dans des serres, de nouveaux produits maraîchers, de nouvelles techniques de culture...) ;
- ou, comme il a déjà été remarqué, le comblement des interstices des marchés traditionnels ou l'installation dans les nouveaux marchés (Escobar au milieu des années 1990).

Les nouveaux espaces détaillants, les dynamiques productives et la naissance des marchés de gros boliviens tiendraient donc à des stratégies d'ascension *alternatives*, développées dans un contexte particulier en réponse à un manque non de débouchés (la croissance démographique de Buenos Aires alimente la demande en fruits et légumes frais) mais de structures pour répondre à ces débouchés.

Au cours des années 2000, un mouvement similaire à celui du début des années 1990 se répète à La Plata : les producteurs résistants ou peu capitalisés libèrent leurs exploitations après la crise de 2001 et permettent à un grand nombre de *medieros* boliviens de passer producteurs. La conjoncture économique maraîchère étant favorable lors des campagnes 2001/2002 et 2002-2003, le passage au rang de producteur est amorti [García, 2010]. Le redéveloppement productif de la zone Sud permet une accumulation rapide de ces nouveaux producteurs. De même, l'ouverture des marchés de gros de Pilar, Moreno, Morón, José C. Paz permet à de nombreux producteurs de devenir commerçants grossistes assez rapidement, comme leurs prédécesseurs à Escobar une dizaine d'années auparavant.

3.3 Réception de « l'étranger » et choix des espaces maraîchers

Les trajectoires se lisent également à l'aune de la conjoncture politique et de la réception de « l'étranger ». Comment évolue le regard porté sur les acteurs boliviens ? Quelles sont les conséquences sur leur comportement dans les espaces maraîchers ?

a. L'activité maraîchère : une stratégie d'évitement ?

Trois Boliviens arrivés à trois époques différentes témoignent :

Ju. (Potosí, producteur, arrivé en 1978, Pilar, Zelaya, 46 ans) – Nous on est venu dans les champs parce qu'à la ville on ne pouvait même pas marcher. C'était grave. Aujourd'hui personne ne te demande tes papiers.

E. (Sucre, producteur, arrivé en 1992, Pilar, Route 25) – Nous sans papiers on ne pouvait pas travailler dans la construction ou la confection. On peut seulement dans la *quinta*.

G. (Sucre, *medianero*, arrivé en 2001, Pilar, Route 25) – C'est plus facile ici que dans la construction. En centre-ville je n'avais pas de papiers, alors mon oncle m'a dit « Viens », ^{clviii}

Tous trois indiquent que le choix du travail *au campo* ne relève pas uniquement de compétences ou du type d'espace d'origine mais émane de contraintes liées à leur condition d'étrangers en Argentine. Dans les espaces périphériques agricoles, les migrants ont moins de chances qu'en ville de rencontrer des policiers et de se heurter à des contrôles d'identité ou ont le temps de se cacher en cas de contrôle. Le choix des espaces productifs relève d'une stratégie d'évitement. Ju. affirme que la situation a évolué depuis son arrivée dans les années 1980 : qu'en est-il réellement ? Les risques de contrôle ont aussi orienté le choix d'E. dans les années 1990 et de G. dans les années 2000 entre l'activité maraîchère, la couture et la construction. Même aujourd'hui, l'arbitrage entre commercialisation et production s'appuie sur un calcul de fréquence des contrôles policiers entre centre et périphéries de la Région métropolitaine.

En centre-ville, les contrôles ne dérangent pas uniquement les Boliviens insérés dans l'activité textile ou immobilière :

- A. producteur de Pilar arrivé en 1982 qui vend au Marché de La Matanza remarque : « En 1992 j'ai loué un emplacement. Avant on travaillait comme ça sans plus, ensuite ils ont contrôlé beaucoup plus. » ^{clix} Son "travailler comme ça sans plus" signifie très probablement qu'il vendait ses productions autour du marché, hors des emplacements officiels soumis aux contrôles fiscaux ^{167 clx}.

¹⁶⁷ Au cours des années 1990, les rues encerclant le Marché de La Matanza se sont comblées petit à petit de commerçants ou producteurs-commerçants installés à même les trottoirs. Or, la loi interdit la vente dans la rue. Après plusieurs années de laisser faire et de contrôles dissuasifs mais non coercitifs, la police fit définitivement évacuer toutes les rues autour du marché en 2003. Cette mesure reste dans les mémoires de tous les commerçants, car à la question « *quels changements avez-vous observés ?* », ils ont été nombreux, Boliviens et Argentins, à répondre : « *avant, on vendait plus* », « *la vente était meilleure avant* » ou « *aujourd'hui, il n'y a plus de mouvement* ». Je pensais que la crise de 2001 marquait la rupture, mais tous m'ont précisé que la crise avait moins affecté la vie du marché que l'intervention de la police en 2003. Interrogé au sujet des emplacements hors du marché, l'administrateur de la Matanza me répondit : « *Mais les emplacements de dehors n'ont rien à voir avec le marché, hein ! Ça c'est une chose que je... ça je ne m'en mêle pas parce que moi je suis, héhé... Moi si je m'en mêle, ciao ! Ceux de dehors... moi je ne peux pas rentrer chez les gens... ça, ça regarde d'autres personnes et moi je ne m'en mêle pas, non, non, ça n'a rien à voir avec le marché, ceux de dehors n'ont rien à voir avec le marché.* » Je suis retournée au Marché de La Matanza à chacun de mes séjours de terrain : huit ans après la mesure policière, les rues se sont en partie recomblées.

- Une autre scène démontre aussi les tensions entre les migrants et la police argentine : au cours de l'une de nos conversations, F., commerçante de rue à Palermo se leva tranquillement, prit son sac et sa caisse de légumes et se plaça derrière une cabine téléphonique voisine, car elle venait d'apercevoir la police à l'angle de la rue. Elle était déjà venue l'arrêter plusieurs fois et lui avait fait signer un papier disant qu'elle ne devait pas vendre dans la rue.
- H., une autre commerçante de rue de Palermo me détailla son sort un jour où la police était venue l'arrêter : elle l'avait emmenée au poste avec toute sa marchandise et l'avait interrogée ; il avait fallu que son fils (de nationalité argentine) vienne la chercher. Mais la police avait conservé tous ses fruits et légumes : elle énuméra tout son stock de l'époque pour m'indiquer la valeur de ce qu'elle avait perdu : ce contretemps administratif lui avait fait perdre une forte somme, mais ne l'avait pas empêchée de revenir.

L'installation des migrants dans les espaces publics urbains pose problème quelle que soit l'époque, puisqu'une loi interdit d'y faire du commerce sans autorisation. Cependant, le degré de tolérance évolue d'une décennie à l'autre. Au début des années 1980, Ju. (dont le cas était exposé ci-dessus) se trouvait confronté au climat militaire qui augmentait les risques en cas de fraude. L'avènement de la démocratie semble avoir limité la fréquence des contrôles, puisque F. et H. reviennent s'installer après chaque intervention de la police, mais il existe encore des entraves à l'installation informelle des Boliviens en ville.

Les commerçantes de rue sont les personnes les plus vulnérables sur le plan législatif : elles n'ont pas de papiers d'identité qui leur permettent de résider à Buenos Aires et pratiquent une activité officiellement illégale. Les interventions policières justifieraient leur façon d'investir l'espace récepteur : le choix d'un espace maraîcher très peu matérialisé, la préférence pour des produits miniaturisés vite déballés et vite rangés. Ces pratiques les autorisent à disparaître aussi vite qu'elles sont arrivées.

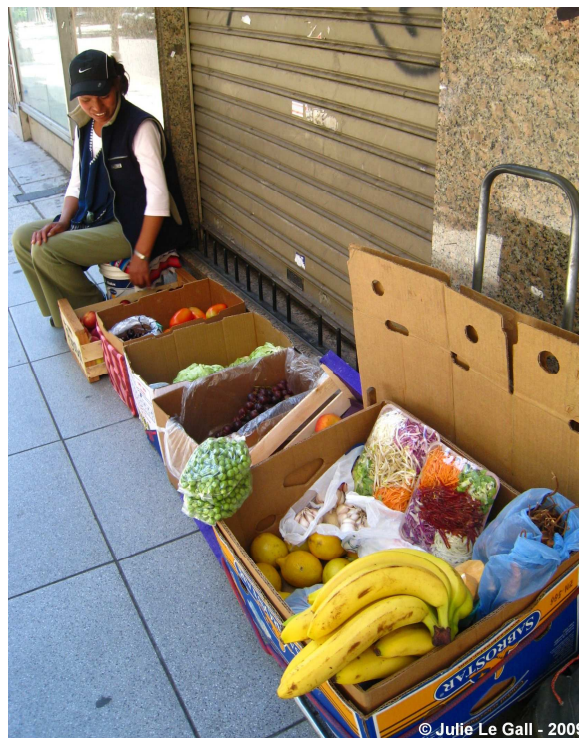
Cependant, toutes n'expriment pas les mêmes peurs et il existe des nuances dans la précarité des installations (Planche-photo 19). Certaines disposaient de deux grands sacs prêts à être remballés de suite (Planche-photo 19a) ; d'autres étalaient leurs fruits et légumes de façon plus ordonnée (Planche-photo 19b). Les premières se rencontraient en majorité à Palermo tandis que les secondes étaient mieux représentées à Once. Palermo est un quartier résidentiel de classes moyennes – élevées ; Once est un quartier commercial où les vendeurs ambulants et à la sauvette fourmillent, notamment le long de l'Avenue Rivadavia. On pourrait supposer que les commerçantes de Once craignent moins les contrôles que celles de Palermo : elles sont « noyées » au milieu d'un gigantesque bazar commercial (les policiers ont d'autres personnes à contrôler) et la police contrôle peut-être moins une zone

commerciale qu'une zone résidentielle. Ces différences tiennent peut-être aussi à la situation légale des commerçantes : les commerçantes en règle sur le plan migratoire s'installeraient davantage que celles qui ne disposent d'aucun papier (en cas d'arrestation, elles ne craignent pas l'expulsion).

Planche-photo 19 : Les modes d'installation varient suivant la vulnérabilité des commerçantes



a. Une commerçante à Palermo
 Cette commerçante vend le long de l'Avenue Santa Fe depuis plus de dix ans, mais elle s'est heurtée plusieurs fois aux contrôles policiers. Par conséquent, elle a placé tous ses légumes (vendus au micro-détail) dans trois grands sacs en plastique, qu'elle peut remballer à tout moment avant de se cacher.



b. Une commerçante de rue à Once
 Cette commerçante vend dans une rue intérieure du quartier de Once. Elle a installé quelques cartons, qu'elle peut empiler sur un petit chariot (premier plan à droite) et recouvrir de grands cartons (derrière le chariot). Mais elle peut difficilement replier le tout en quelques secondes et se cacher en cas d'approche de la police.

Ces remarques sont tout à fait hypothétiques car je n'ai interrogé aucun acteur au sujet de sa situation légale. Elles montrent néanmoins que ces façons d'investir la rue ne sont pas liées uniquement aux façons de faire en Bolivie et à leur importation en Argentine : elles s'expliquent aussi par le contexte juridique de l'espace récepteur.

Les expériences décrites ici sont celles d'acteurs situés tout en bas des trajectoires. Dans un sens, les Boliviens choisissent un type d'espace maraîcher à leur arrivée du fait de leur illégalité (choix par défaut, stratégie d'évitement) ; dans l'autre, l'absence de papiers légaux est susceptible de les bloquer aux échelons inférieurs des trajectoires. Leur évolution au sein des espaces maraîchers dépend ainsi de la légalité de leur situation juridique.

b. Légalisation et installation : des contrats au cas par cas ?

Le passage au rang de producteur ou de *verdulero*, c'est-à-dire l'étape d'installation, implique *officiellement* la signature de contrats exigeant la légalité des Boliviens. Ces contrats de deux à trois ans présentent deux formes différentes : soit le loyer est fixé pour la durée du contrat, sans augmentation possible ; soit le loyer augmente d'une année sur l'autre. La tendance, devant l'inflation, est plutôt la seconde. Les contrats se signeraient devant un notaire en présence d'un avocat. Ces relations contractuelles concernent tous les espaces maraîchers.

Mes informations au sujet des contrats restent assez pauvres, toujours à cause de ma prudence face à certaines questions. Certains Boliviens semblent avoir défié les réglementations présentées ci-dessus, tel un producteur dont je tais volontairement toutes données :

Producteur arrivé en 1998 qui commence à louer en 2002 – Les gens à ce moment-là se méfiaient beaucoup. Moi je passais quand même dans le village pour acheter du pain, on me connaissait... Là-bas j'avais vu un terrain qui me plaisait. Un jour je suis entré et j'ai dit que j'étais intéressé, le propriétaire m'a dit qu'il avait l'argent pour poser le bois et en une semaine on a fait le contrat, lui il m'a donné le bois et tout le reste à payer il m'a tout fait en mensualités, et ça c'est bien, c'est comme un crédit. Ensuite sa femme m'a dit : « Qu'est-ce que tu lui as dit pour qu'il te dise oui ? Toi tu viens et il te le donne aux premiers mots... ou c'est que je le connais mal. Qu'est-ce que tu lui as dit ? » Chaque fois que je passais devant, je me demandais ce qu'il en était de ce terrain... et un jour je me suis décidé, je suis entré et j'ai demandé. Il m'a dit que c'était 200 ar\$, et ensuite il m'a dit : « bon, demain si ça te va on le fait ». Moi je n'avais pas de papiers, il m'a fait le contrat juste avec ma carte d'identité bolivienne ! Avant ça se faisait avec des avocats, etc... Moi je lui ai dit que je lui garantissais mon travail et le gars a été plutôt sympa avec moi.^{clxi}

Cet exemple montre le cas d'un producteur assez représentatif : les cas les moins légaux sont relevés dans les espaces productifs. Le propriétaire de la terre et le migrant trouvent un arrangement plus facile et les contrôles restent moins fréquents dans les zones rurales.

Dans les lieux de vente au détail, la réglementation des locaux commerciaux est plus stricte et les Boliviens interrogés semblent obligés d'avoir des papiers et une garantie pour la location des locaux. Les employés, en revanche, n'ont pas toujours de papiers ou des papiers précaires, comme il a été souligné pour les échelons inférieurs des trajectoires. Une employée de Palermo s'était ainsi absentée une après-midi pour renouveler sa résidence provisoire.

Les acteurs maraîchers contournent plus facilement les règles dans les marchés de gros du fait de la division des emplacements dans l'espace et dans le temps, de la surimposition de nouveaux emplacements. La collecte des données en témoigne : à La Matanza, les personnes interrogées expliquaient avec réticence leur système de paiement de loyer et mes carnets de terrain regorgent d'annotations qui rappellent mes difficultés à démêler les vrais emplacements des faux. Malgré ce manque de

données, j'ai repéré un système de sous-location entre les commerçants : un emplacement divisé entre trois Boliviens, par exemple, ne serait loué qu'au nom d'un seul d'entre eux. Cela autoriserait les deux autres à se maintenir dans une situation d'illégalité juridique, au moins du point de vue du propriétaire de l'emplacement. Ce type d'arrangements existe même à deux niveaux : un commerçant argentin sous-loue une partie de son emplacement à un commerçant bolivien au moyen d'un accord tacite ; puis ce dernier sous-sous-loue sa moitié d'emplacement avec un autre Bolivien. Cependant, en cas de contrôle policier, le risque demeure le même. La division des emplacements constituerait donc une autre stratégie d'évitement permettant aux Boliviens de vendre des légumes malgré leur illégalité. La division des locaux commerciaux ou des exploitations pourrait aussi répondre à ces mêmes stratégies.

Ces quelques exemples « assouplissent » le propos : il n'est pas obligatoire de présenter une situation légale pour s'installer dans l'activité maraîchère. Les cas présentés apportent deux précisions :

- C'est surtout face aux Argentins que la situation légale des Boliviens interfère avec la signature d'un contrat ; entre Boliviens, l'existence d'un contrat écrit apparaît moins fondamentale. Il existait ainsi entre les Portugais et les Boliviens un contrat de *mediería* définissant les termes de l'accord entre producteur et *mediero* [Benencia, 1997a]. Les *medieros* boliviens interrogés, actuellement sous la direction d'un « patron » bolivien, n'ont pas évoqué ce type de contrat et certains producteurs ont même signalé que l'arrangement se faisait « sous forme orale, sans plus » (« *con palabra nomás* »). On suppose donc que les termes légaux des accords s'assouplissent avec le renforcement de la présence bolivienne dans les espaces maraîchers.
- Même confrontés aux Argentins, les migrants boliviens développent des stratégies de contournement pour avancer sur leurs trajectoires. Le cas présenté au début de la sous-partie montrait une certaine compréhension du propriétaire. Le producteur parlait d'hypnose, mais il n'est pas nécessaire d'aller chercher des éléments d'explication paranormaux pour comprendre que chaque acteur négocie avec son supérieur en fonction de la situation dans laquelle il se trouve.

Il aurait fallu conduire des entretiens avec moins de frilosité pour connaître la situation de chaque Bolivien et établir des constantes. Cela m'aurait permis de connaître avec précision le lien juridique entre chaque Bolivien et l'espace maraîcher où il est installé. J'aurais pu ainsi confirmer ou réfuter la plus grande souplesse de l'installation en milieu rural qu'en milieu urbain et améliorer les typologies du groupe « Boliviens de l'activité maraîchère. » Tout juste puis-je avancer ici que le morcellement des espaces maraîchers répondrait non seulement à des stratégies

économiques mais aussi à des stratégies juridiques et que les exigences de légalité diminuent avec le temps.

c. Circulations avec embûches

Les Boliviens sont aussi dérangés lors de leurs circulations au sein de la Région métropolitaine.

Une première expérience illustre mon propos :

On se fait arrêter par des policiers sous un pont. Discussion tendue entre L. [chauffeur] et R. R. a tous les papiers, sauf celui de l'assurance, qu'elle a payée, mais pour lequel elle n'a pas tous les papiers. L. m'explique qu'il va falloir laisser un petit quelque chose. R. descend, va discuter avec les policiers, un autre s'approche de la fenêtre, propose un bonbon, parle de son collègue un peu minutieux en disant que lui veut seulement « prendre un café », ce qui veut dire qu'il veut un billet de 10 \$. Commentaires : « plus vifs que des voleurs, ceux-là », « des faces de voleurs », « des voleurs avec des gants »^{clxii}, « ils font cela juste pour les 10 pesos ». R. nous raconte : « avec un *fletero* qui n'avait pas son habilitation, on s'est fait arrêter une fois, ils ont pris l'excuse du coffre derrière qui ne fermait pas bien, je lui ai donné 10 \$, il m'a regardée en me disant qu'ils étaient 5 et qu'il fallait payer 5 cafés ». [extrait des carnets de terrains, commerces détaillants]

R. s'est achetée une camionnette pour pouvoir se rendre plus librement au marché et se libérer du poids du transporteur ; elle a fait en sorte de mettre en règle tous ses papiers mais sait qu'elle doit s'adapter aux « règles » de contournement imposées par la police. En attendant d'avoir le permis de conduire, elle emploie un chauffeur.

Dans la production, Al. se retrouve dans une situation similaire : il cultive près du parc industriel, est propriétaire d'un camion mais n'a pas le permis de conduire ; il utilise son camion uniquement pour des transports à l'intérieur de la zone, mais ne va jamais jusqu'à la route. Il vend ses productions au Marché de San Martín par l'intermédiaire de son cousin pour éviter les rencontres avec la police.

S'ils souhaitent sauter un échelon, les commerçants ou producteurs ne dépendent pas seulement d'un capital économique (camion, paiement d'un emplacement), mais doivent composer avec leur situation légale devant les dispositifs argentins. Dès lors, la multiplication des circulations boliviennes à partir des années 1990 reflèterait soit une plus grande tolérance de l'illégalité des Boliviens, soit une régularisation plus systématique de leur situation. Dans tous les cas, cela n'exclut pas des processus de discrimination.

Les contrôles envers les Boliviens évoluent donc au fil des trajectoires et au fil des décennies. Globalement, il est plus facile de travailler dans l'activité maraîchère au cours des années 2000 qu'au début des années 1980. L'acceptation de leur irrégularité accompagne une évolution des mentalités à leur égard. Les Boliviens de l'activité

maraîchère étaient très fortement discriminés dans les années 1970 et 1980, comme le montraient au chapitre 3 les propos racistes des producteurs et commerçants traditionnels interrogés. Avec le temps, leur rôle semble de plus en plus accepté : il existe une forme de résignation des acteurs traditionnels face à la présence bolivienne.

Dans les deux cas, du point de vue des autorités ou des acteurs de l'activité maraîchère, la plus grande tolérance n'exclut ni les contrôles, ni certains propos discriminants. L'ascension des Boliviens n'est pas bloquée, mais elle est freinée par des mesquineries¹⁶⁸, qui prolongent aujourd'hui les années passées de forte discrimination (1970-1990).

Tandis que la conjoncture économique justifiait les « désirs d'Argentine », l'évolution des pratiques légales et discriminatoires contribue donc à renforcer ou à atténuer, selon les époques, les « peurs de l'Argentine ».

3.4 Une troisième désagrégation des Boliviens en fonction des périodes d'insertion

Introduire la dimension temporelle rappelle que le développement des stratégies professionnelles est à la fois *motivé par* et *dépendant de* contextes très spécifiques. La diversité des trajectoires boliviennes dans l'activité maraîchère reflète les négociations de chaque acteur entre ses désirs d'ascension et les possibilités de cette ascension à un moment donné.

La conjoncture, la période d'insertion devient contrainte ou ressource. Elle amène le développement d'alternatives, de bifurcations dans les trajectoires. A chaque décennie, elle génère un investissement particulier des espaces maraîchers, différent de celui des acteurs précédents et, sans doute, de celui des acteurs futurs (Tableau 17). L'exploration des temporalités, qui mériterait d'être complétée par des données plus personnelles des acteurs interrogés, amène à une troisième désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » en fonction de leur période d'insertion (Tableau 17) :

¹⁶⁸ J'emploie ce terme en écho à l'apartheid « mesquin » (*petty apartheid*) pratiqué en Afrique du Sud. L'expression désigne les ségrégations dans la vie personnelle et les activités quotidiennes : les bancs et lieux publics, les salles culturelles, le sport, les relations racialement mixtes... [Christopher, 1994] Le niveau des discriminations envers les Boliviens n'est évidemment pas comparable avec l'ancienne politique de ségrégation en Afrique du Sud. Mais les « mesquineries » que subissent les acteurs de l'activité maraîchère au quotidien rappellent les pratiques de ségrégation quotidienne.

Tableau 17 : Les Boliviens et la période d'insertion et d'ascension dans les réseaux maraîchers

Période d'insertion dans l'activité maraîchère	Disponibilité des espaces maraîchers			Risques de contrôles / niveau de discrimination		Niveau de circulation			Vitesse des trajectoires
Type d'espaces	EMP	EMG	EMD	Périphéries	Ville-centre	EMP	EMG	EMD	
Années 1970-80	2ème couronne : +++ 3ème couronne : +++	EMG traditionnels : 1970 : - 1980 : ++	+	- / +++	+++ / +++	-	-	+	Lent
Années 1990	3ème couronne : ++	EMG traditionnels : 1ère moitié 90's : +++ 2ème moitié 90's : + EMG boliviens : 2ème moitié 90's : +++	+++	- / +++	++ / +	++	+	+	Moyen
Années 2000	3ème couronne : + 4ème couronne : ++	EMG traditionnels : - EMG boliviens : + dans les marchés créés dans les années 1990 ++ dans les nouveaux marchés	+	+ / +	++ / +	+++	+++	-	Rapide
+++ fort ++ moyen + faible - négatif <i>EMP : Espaces maraîchers productifs</i> <i>EMG : Espaces maraîchers grossistes</i> <i>EMD : Espaces maraîchers détaillants</i>									

Sources : entretiens 2006-2009. Réalisation : Julie Le Gall - 2011

- *Les Boliviens qui s'insèrent dans les années 1970 et 1980* ont moins de difficultés sur le plan légal dans les exploitations que dans les autres, mais ils subissent partout une très forte discrimination. Il existe cependant une demande sociale à leur égard qui les rend indispensables. Leurs trajectoires sont lentes avant qu'ils ne puissent s'installer à leur compte, mais les premières années, difficiles, consolident leurs connaissances de l'activité maraîchère et les dotent de capacités d'adaptation. Ils sont pleinement en mesure de les exploiter dans les années 1990, qui sont aussi les plus favorables sur le plan économique. Leur insertion dans les espaces maraîchers est lente, mais leur connexion aux réseaux apparaît très solide.
- *Les Boliviens arrivés dans les années 1990* entrent en pleine période économique faste, quand l'effet du nombre fait diminuer la fréquence des contrôles individuels, quand les autorités, du fait des politiques néo-libérales, sont moins regardantes sur les conditions de travail. Néanmoins, à cette époque, les Boliviens se heurtent à un manque de place dans les espaces maraîchers. Leurs trajectoires peuvent être rapides, mais elles subissent aussi des blocages fréquents. En conséquence, ces acteurs développent le plus de stratégies alternatives pour réussir à s'insérer dans les espaces maraîchers et à se connecter aux réseaux d'une façon ou d'une autre. On pourrait ainsi diviser la décennie 1990 en deux : une première partie d'accumulation rapide et de blocages et une seconde partie de tentatives favorisant des dynamiques innovantes.
- *Les Boliviens arrivés dans les années 2000* sont surtout des producteurs. Ces derniers réussissent à s'installer très rapidement à leur compte. Leur insertion dans les réseaux maraîchers est également rapide mais prend d'autres formes que leurs prédécesseurs, copiant ainsi les évolutions des Boliviens arrivés dans la seconde moitié des années 1990. Le contexte légal semble toujours plus favorable aux migrants insérés dans les espaces ruraux. De fait, les Boliviens qui s'insèrent en milieu urbain ne passent plus par les commerces.

Ces expériences dans l'insertion, l'installation et la circulation des Boliviens de l'activité maraîchère expliquent la vitesse de leurs trajectoires et rappellent la vulnérabilité et la fragilité de leurs acquis. Les stratégies d'accumulation dépendent des contextes économiques pour les gains réalisables, des contextes politico-sociaux pour la disponibilité des espaces maraîchers, ainsi que des contextes politico-juridiques pour leur droit à l'installation dans un secteur économique particulier. Ces contraintes contextuelles sont-elles liées aux Boliviens ?

Les discriminations et politiques de contrôles ont été appliquées avec une ferveur particulière à l'ensemble des migrants limitrophes : les stratégies d'évitement développées par les Boliviens se retrouveraient donc dans d'autres secteurs

économiques auprès des Paraguayens ou des Chiliens. Mais ces contraintes sont aussi des ressources. Chez les Boliviens, les stratégies d'évitement constituent autant de stratégies d'adaptation : acquises à travers leur expérience de migrants et leurs pérégrinations pour s'insérer et s'installer dans les espaces maraîchers, elles participent à la fabrication de leur capital spatial. Les circulations ou blocages forcés à certains moments pourraient expliquer la multiplication des circulations maraîchères « libres ».

Les autres éléments contextuels sont communs à l'ensemble des acteurs maraîchers : profiter d'un moment de conjoncture favorable ou éviter une période défavorable ne sont pas des dynamiques propres aux Boliviens.

4. Individus et collectifs : l'usage des réseaux sociaux

Du fait de la démarche de ce chapitre, centrée sur les décisions individuelles, les projets entrevus jusqu'à présent sont personnels. Or, entre cette approche « depuis l'en-bas » et les approches centrées sur les causalités (« depuis l'en haut »), une troisième alternative émerge pour mieux appréhender les logiques des dynamiques migratoires : celle du réseau. K. Dorai, M.-A. Hily et E. Ma Mung écrivent [Dorai *et al.*, 1998] : « *Le réseau migratoire permet une analyse qui se situe entre les macro-théories, qui donnent la prédominance au contexte du pays de départ et d'arrivée sur la décision de migrer, et les micro-théories, qui privilégient la décision rationnelle individuelle. De plus en plus de chercheurs donnent de l'importance au méso-niveau qui tente de mettre en relation les macro et micro conditions* » (s'appuyant sur les propos de G. Malmberg¹⁶⁹, 1997). Dans quelle mesure l'investissement des espaces maraîchers de Buenos Aires résulte-t-elle aussi de projets collectifs ?

L'objectif n'est pas de retrouver les « Boliviens de l'activité maraîchère » comme catégorie englobante : il s'agit d'observer ici les réseaux sociaux (comme catégorie intermédiaire) et leur rôle dans les dynamiques innovantes de l'activité maraîchère. Les réseaux sociaux sont de plusieurs natures. On distingue d'un côté les réseaux informels qui « *n'impliquent pas une adhésion volontaire et sont en cela quasiment synonymes de communauté naturelle* » : ils sont fondés par exemple sur les liens de parenté ou les relations villageoises. De l'autre, les réseaux formels « *sont caractérisés par une organisation qui les fonde à travers des règlements ou textes juridico administratifs* » : ils sont « *ouverts à l'adhésion volontaire* » [Hily *et al.*, 2004]. Comment

¹⁶⁹ Malmberg, G., (1997). "Time and space in International Migration", in HAMMAR Thomas et al. (eds) International Migration, immobility and development. Multidisciplinary perspectives, Oxford, New York, Berg, pp.21-48.

s'incarnent ces deux catégories de réseaux chez les Boliviens de l'activité maraîchère ?

4.1 Tous cousins ? La grande famille maraîchère bolivienne

Le chapitre précédent a montré la présence imposante des femmes et des enfants au sein des espaces maraîchers : l'activité maraîchère de Buenos Aires fonctionne grâce à un premier niveau de réseaux informels, les familles boliviennes. Comment s'organisent ces familles dans les espaces maraîchers ?

a. Les familles, aux origines et à l'arrivée

Premier niveau des réseaux sociaux, les familles sont avant tout moteurs de la migration bolivienne à Buenos Aires.

▪ Des réseaux migratoires familiaux internationaux

Les individus interrogés inscrivent l'acte migratoire dans leur histoire familiale en deux temps.

Les Boliviens rencontrés ont quitté leur pays, parce que l'un de leurs parents (le père, souvent) avait l'habitude des mobilités saisonnières entre la Bolivie et l'Argentine. Les cas de Be. ou de Ben. sont représentatifs d'une situation courante :

Be. (Sucre, commerçante, *verdulería*, Palermo, 41 ans) – Be. a cinq frères et sœurs. Son père travaillait dans le domaine agricole et venait souvent en Argentine, au Nord, pour les récoltes. Sa mère non, elle s'occupait des champs à Sucre puis elle s'est fatiguée et elle s'est mise à vendre, elle allait tout le temps à Potosí pour vendre. Elle est partie très tôt avec l'une de ses sœurs et son père, vers 13-15 ans et puis, lors de l'un de ses retours à Sucre, elle a rencontré son futur mari, né en Argentine mais dont les parents étaient de Sucre. Elle l'a alors suivi à Buenos Aires et s'est retrouvée à travailler comme employée dans une *verdulería*. Son mariage n'a pas fonctionné mais malgré cela elle est restée là et tient aujourd'hui une *verdulería* à Palermo.

Ben. (Tarija, producteur-commerçant, La Plata/Avellaneda, 38 años) – Mon père quand il était jeune il nous racontait qu'il allait en Argentine, pour travailler une période, 6 mois et ensuite il revenait. Il allait au Nord, pour la récolte. Quelques personnes rentraient, y allaient... A la fin de l'année il y avait toujours plein de gens qui retournaient là-bas et ensuite ils disparaissaient de là... On te dit « ils sont en Argentine », « ils gagnent bien leur vie »... Moi je vivais à Tarija, j'ai rencontré quelqu'un, un jeune garçon qui faisait ça. Moi quand je suis venu, je ne suis plus rentré...

Be. se rend même pour la première fois en Argentine *avec son père* (dans le Nord) avant de tracer sa trajectoire de façon indépendante comme employée puis commerçante à Buenos Aires.

Lorsqu'il ne s'agit pas d'un parent, c'est un voisin ou une proche connaissance qui attise la curiosité des futurs migrants. Souvent, la famille proche n'est pas le déclencheur immédiat : une tierce personne intervient sur un fond de tradition migratoire familiale pour rendre effectif leur projet de départ (comme chez Ben.)

—

Les membres de fratries nombreuses justifient aussi leur départ en laissant supposer qu'il fait vivre la famille :

Bel. (Tarija, producteur, La Plata, 35 ans) – Nous sommes 9 enfants, et tous, même les plus petits, on aide à la production. Ensuite, les plus grands se marient et se séparent de la famille. C'est ce qui s'est passé dans ma famille, les plus âgés ne sont pas restés, ils se sont mariés et sont partis travailler dans l'horticulture.

Ro. (Tarija, producteur, La Plata, 27 ans) – Nous sommes 14 enfants (...) : Il y en a deux de trop pour le football... non... il en manque... On est 9 garçons et 5 femmes. On aide tous là-bas et puis il y en a un qui commence à partir, ensuite deux... On reste jusqu'à 18-20 ans et puis on s'en va et on vient par ici. Comme il y a du travail par ici...

Les enfants partent les uns après les autres, soit vers un autre département en Bolivie (vers la grande ville voisine, vers Santa Cruz.), soit en Argentine, afin de libérer le foyer familial. Ben. précise même à partir de quel moment « il ne mangeait plus chez lui le midi » : la migration est perçue comme un soutien à l'économie familiale et permet aux parents et aux plus petits de rester au pays.

▪ Des réseaux familiaux régionaux

Lorsqu'un membre d'une famille est installé, il peut faire venir ses autres membres. Il agit comme le premier maillon d'une nouvelle filière migratoire. Ben., à La Plata, raconte :

Ben. (Tarija, producteur commerçant, La Plata / Avellaneda, 38 ans) – A ce moment-là, comme je lui devais du travail, j'ai laissé la terre aux deux gars [avec lesquels il travaillait] et je suis parti en Bolivie pour aller chercher d'autres amis. Chaque année j'allais rendre visite, chercher mes frères, chaque année j'en ramenaient un. Je me suis habitué comme ça à travailler dur. J'ai dû ramener mes frères de force ; mais maintenant, en retour, ils me sont reconnaissants. J'ai ramené les 4 hommes et les 4 femmes. Je ne pouvais pas dormir tranquillement, avec moi ici et eux là-bas. Ma maman est morte en 1992, mon petit frère d'un an est resté tout seul. Ils étaient tous à la campagne. (...). Moi depuis ici j'envoyais de l'argent mais c'est difficile de grandir sans maman... Parfois ils mangeaient parfois non. Et c'est pour ça que moi je les emmenais ici les uns après les autres. Il y a deux ans mon père est venu, je l'ai emmené. Je suis allé faire les papiers, j'y suis resté deux jours, je lui ai dit que mon frère était malade pour qu'il vienne. Il s'est inquiété et il est venu. C'était un mensonge,

pour qu'il vienne. J'ai aussi fait venir tous les frères de ma femme. Trois de ses frères sont ici. Ils sont au pourcentage, ils travaillent avec moi.

Julie – Où sont les sœurs ?

Ben. – J'ai une sœur cuisinière à Avellaneda, une autre dans un supermarché. L'autre est à Bahía Blanca, je ne sais pas ce qu'elle fait... Je ne sais pas dans quoi... Elle est un peu rebelle. C'est celle du milieu, elle est restée un moment ici et puis elle est partie. Elle s'est perdue...^{clxiii}

Cet acteur fait référence à sa famille nucléaire restée au pays, à la famille de sa femme, ainsi qu'à « d'autres amis » qui pourraient désigner des voisins, des membres de son village d'origine ou des personnes de sa famille élargie (cousins). Cet exemple indique à la fois une ouverture des réseaux familiaux et un déplacement vers Buenos Aires de l'ensemble de la famille proche ou éloignée.

Les familles boliviennes apparaissent donc dans les espaces maraîchers boliviens à la faveur d'un regroupement familial qui s'appuie sur les hommes *et* sur les femmes partis en premier (nouvelles dynamiques conformes à la féminisation des profils des migrants à l'étranger [Catarino *et al.*, 2005]). Deux cas de figure sont représentés dans les entretiens sans que je puisse dire si l'une ou l'autre des voies d'arrivée correspond mieux à un espace maraîcher qu'à un autre : soit l'homme vient en premier et fait venir sa femme et ses éventuels enfants dans un second temps ; soit les membres de la famille migrent ensemble.

Ces trajectoires familiales étendues aux membres des communautés d'origine indiquent le poids des familles dans les dynamiques migratoires boliviennes. Lorsque l'on cherche à saisir les profils de la migration dans les pays du Sud, on constate que l'on est loin du modèle unique d'une migration temporaire d'hommes en âge de travailler, majoritairement peu qualifiés et en provenance de zones rurales reculées, où seraient restées leurs familles sous la garde des proches [Simon, 2008] : les femmes et les familles participent aujourd'hui aux expériences migratoires¹⁷⁰. Les Boliviens de Buenos Aires ne dérogent pas à ces tendances. De nouvelles familles se constituent ensuite à Buenos Aires, à partir de deux individus venus seuls ou par leurs propres relations familiales.

¹⁷⁰ Le « aujourd'hui » n'est pas tout à fait exact : les femmes ont toujours participé aux flux migratoires mondiaux (à la hauteur de la moitié, environ : 47 % des migrants en 1960 ; 48 % en 2008 : source : [Pnud, 2010]) mais elles y étaient « invisibles ». Cachées sous le terme « femmes et enfants », les femmes suivaient le rythme des regroupements familiaux et subissaient la migration : jusqu'aux années 1980, seuls les hommes étaient protagonistes de la migration. C'est lorsque les recherches ont porté leur regard sur la sphère du travail que les femmes sont « sorties de la maison » et devenues visibles [Catarino et Morokvasic, 2005]. L'article fondateur sur le sujet est celui de M. Morokvasic : « Birds of passage are also women », publié dans *International Migration Review* en 1984 en réponse à une immigration entendue comme seule mobilité d'hommes.

Le choix du type d'espace maraîcher et du lieu d'installation des familles en Argentine tient, selon les entretiens retenus, aux choix des pionniers familiaux, jusqu'à remonter au premier cousin ou frère ayant posé le pied dans la Région métropolitaine. Le cas d'Al. est significatif :

Al. (Potosí, producteur, Pilar, Parque industrial, 45 ans) – Je viens de Potosí, de la campagne. (...) Je suis venu directement. Mais de la région chaude où on cultive du maïs, des pêches . Je suis venu avec mon père en 1991, d'abord à Pilar. Ensuite, on m'a dit d'aller à La Plata mais je n'ai pas aimé. Ici il y a mes trois frères, ma femme, ma mère. A la Plata c'est plus sablonneux, ici c'est mieux pour travailler et pour biner, surtout.

Après son arrivée à Pilar par contact familial, le désir d'accéder à une meilleure zone de production transpose Al. à La Plata pour quelques mois ; mais peu après, il s'arrange pour revenir à Pilar rejoindre sa famille. Dans son discours, l'argument familial est placé avant l'argument productif (les qualités édaphiques du terrain).

Le transfert de l'ensemble des membres de la famille renforce ce regroupement autour d'un même lieu : ainsi Ben. affirmait-il plus haut la présence de toute sa famille dans un périmètre proche, exception faite de sa sœur « rebelle » résidant au Sud de la province. Au final, les filières migratoires familiales dérivant des premiers allers et retours construisent des liens physiques entre une région d'origine et une région d'arrivée, entre deux lieux très ponctuels et, finalement, entre le lieu d'origine et une zone maraîchère, un marché de gros ou un quartier commercial. Peu à peu, les réseaux familiaux étirés pendant un temps entre la Bolivie et l'Argentine redeviennent régionaux à Buenos Aires.

Ces nouveaux liens géographiques expliquent la rencontre avec un panneau de destinations indiquant « Pilar » ou « Escobar » au même niveau que « Buenos Aires » dans une agence de transport de la frontière bolivienne, alors que ces municipalités n'apparaissent sur aucune carte générale de l'Argentine (Planche-photo 20). Les personnes interrogées au sujet de leur voyage vers Buenos Aires ont dit être allées « directement » vers l'endroit où se trouvait leur contact. Jusqu'au milieu des années 1990, elles passaient par l'une des gares routières de Buenos Aires (Liniers, Retiro). Depuis, les relations à partir des zones Nord et Sud se sont développées : le nombre de personnes installées a sans doute justifié la création d'une ligne directe. Les personnes interrogées à Pilar ont ainsi déclaré qu'elles prenaient actuellement le bus pour la Bolivie au centre d'Escobar.

Planche-photo 20 : Des liens directs entre la Bolivie et les espaces maraîchers



a. Agence au bord de la route à la périphérie de La Plata.

Le panneau indique « La Plata / Bolivie. Direct jusqu'à Villazón (frontière bolivienne). Confirmez votre retour. » Ces trajets directs depuis les périphéries de Buenos Aires évitent aux Boliviens de passer par les gares routières de la ville-centre.



b. Agence au bord de la route à Villazón, à moins d'un kilomètre de la frontière.

Cette agence propose des trajets directs entre la Bolivie et les localités périphériques de la Région métropolitaine. On retrouve les gares routières principales : Retiro, Liniers ; les localités résidentielles privilégiées de la population bolivienne : Laferrere, Pompeya, Villa Celina, La Noria [Sassone, 2002a] ; et les lieux de production de l'activité productive maraîchère qui sont aussi des pôles d'attraction urbains (La Plata, Pilar, Escobar).

Comme l'explique Ben., ses beaux-frères et sœurs sont « *porcentajeros* » à son compte (équivalent de « *medieros* »). Le nouvel arrivant s'insère à l'activité maraîchère en mettant sa force de travail au service de celui qui l'a incité à venir ou en travaillant à ses côtés.

b. Les familles, un appui pour avancer

L'ascension des Boliviens et leur capacité à accumuler repose sur l'usage d'un savoir-faire et d'un capital humain. Pourquoi les familles sont-elles indispensables à l'ascension des Boliviens ?

▪ Des réseaux sociaux indispensables à l'apprentissage

N'importe quelle information au sujet de l'activité maraîchère circule d'abord au sein des réseaux sociaux informels. On peut considérer « l'éducation à l'activité maraîchère » comme la transmission d'informations entre personnes formées et personnes non formées ou en formation.

Les « premiers » Boliviens, ceux qui sont arrivés dans les années 1980 et/ou ont commencé par travailler au service des Portugais, des Italiens ou des Argentins, ont

appris l'activité maraîchère auprès de ces derniers. De nombreux Boliviens de Pilar ont raconté, par exemple, que les Japonais leur avaient enseigné à cultiver des fraises. Cependant, les Boliviens déclarent aussi avoir pratiqué et perfectionné l'activité productive avec leurs amis boliviens. Ben. déclare ainsi :

Ben. (Tarija, producteur-commerçant, 38 ans, La Plata/Avellaneda) - Moi j'ai appris parce que les dimanches dans l'après-midi j'allais regarder comment on coupait, comment on semait,... Quelques-uns m'ont montré.

Matías - C'étaient des Boliviens?

Ben. - Oui ils étaient boliviens, moi j'y allais et je demandais. Et c'est comme ça que j'ai appris tout seul. Il n'y avait pas d'égoïsme entre nous, il n'y en a jamais eu.

Julie - Entre vous, vous essayiez de vous aider ?

Ben. - Il n'y a pas d'égoïsme, les gens sont libres de travailler, s'ils s'améliorent, tant mieux. Tu sèmes une fois, tu te rends compte avec les années, tu apprends tout seul, tu achètes un paquet pour que ça rende plus.^{clxiv}

Arrivé à la fin des années 1990, Ben. est employé par un Argentin. Sa famille est encore au pays et il s'appuie donc sur des réseaux informels au sens très large : les personnes issues de son origine (je ne dispose d'aucun renseignement certifiant qu'il s'agit des personnes du même village).

Les deuxième et troisième vagues migratoires, arrivées à la fin des années 1980 et dans les années 1990-2000, ont travaillé au service de Boliviens déjà installés. Ce premier emploi à Buenos Aires est en général familial : à la question « comment as-tu appris à produire / à vendre ? », les réponses les plus fréquentes sont que l'apprentissage émane d'un oncle, d'un parrain, d'un cousin, d'un frère. Par exemple, les *medieros* interrogés à Pilar sont le filleul et le cousin du producteur ; les employées des *verdulerías* rencontrées à Palermo sont la cousine, la sœur et la tante de la commerçante principale. Plus généralement, les employés des Boliviens, quel que soit le secteur maraîcher, sont d'origine bolivienne, à l'exception des ouvriers agricoles à la journée (zones productives) et des « *changanines* » (les déchargeurs du marchés de gros) qui sont parfois d'origine argentine (« *criolla* »).

Les nouveaux venus apprennent donc les rudiments de l'activité auprès de leurs « *paísanos* ». L'apprentissage des pratiques originales à l'Argentine s'appuie sur les réseaux informels boliviens.

Cet usage des réseaux amène certains acteurs du monde politique ou agricole ainsi que la presse à parler « d'autoexploitation ». Le terme désigne à la fois l'emploi de personnes de la même origine et la façon dont les employeurs profitent de cette situation pour donner à leurs employés une charge de travail supérieure à la normale. Ce processus conduit à parler « d'exploitation de la main-d'œuvre », « d'esclavage de la main-d'œuvre ». Il est régulièrement dénoncé dans le secteur textile argentin, par exemple lors de l'incendie d'un atelier clandestin de la Capitale en 2006 ayant causé la mort de six Boliviens, ou dans le secteur agricole, au sein des

grandes entreprises agro-alimentaires (herbe à *mate*, plantations, grands domaines maraîchers). Faut-il considérer ce que j'ai nommé dans l'activité maraîchère « apprentissage », « formation » et « usage des réseaux informels » comme de l'auto-exploitation ?

Les Boliviens interrogés expliquent qu'ils préfèrent travailler avec des Boliviens en mettant en avant deux raisons principales : les employés boliviens semblent capables (acceptent) d'endurer des charges supérieures de travail, apprennent plus vite et réalisent un travail de meilleure qualité que les Argentins. Ag. l'explique pour les zones de production :

Ag. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 45 ans) – Les Argentins sont nuls comme main d'oeuvre. Le problème c'est qu'il n'y en a pas! Ils viennent un jour, ensuite ils ne reviennent plus. Ils ne savent pas travailler, eux. Les champs c'est dur, il faut s'accroupir, sous le soleil, sous la pluie. Eux ils restent chez eux. Ils mangent le pain du gouvernement. Le bolivien, lui, il travaille. Mais il n'en vient plus ici.^{clxv}

Comme A., les employeurs fustigent aussi les employés argentins pour leur manque de fiabilité et leur inconstance. En ce sens, lorsqu'ils en ont la possibilité, ils préfèrent aller chercher la main-d'œuvre en Bolivie, comme c'était le cas dans les années 1970, afin de garantir la bonne tenue de leur exploitation ou de leur *verdulería* :

A. (commerçante, Sucre, *verdulería*, Palermo, 36 ans) – Elle [elle désigne son employée] elle est nulle. Là je vais en Bolivie en janvier, je vais ramener un gamin. Jeune, il apprend comme ça. Moi toute seule je n'y arrive pas ici, je ne peux pas aller au marché, tout faire, je ne peux pas.^{clxvi}

Cet extrait démontre les exigences auxquelles sont confrontés les employés, avec le risque d'être « licenciés » s'ils ne s'y conforment pas. Ces pratiques rappellent la précarité des conditions de travail des Boliviens arrivés dans les années 1970 ou 1980 : les employeurs portugais leur confisquaient leurs documents d'identité. Elles rappellent aussi celle des employés du secteur textile ou de la construction reportée actuellement dans certains médias.

Néanmoins, on ne peut pas généraliser. V. explique qu'il rentre en Bolivie pour accompagner ses jeunes employés « conformément à ce qui a été conclu avec leurs parents » et montre le respect et l'attention qu'il leur porte. En outre, la main-d'œuvre « ambulante » bolivienne se fait si rare que les chefs d'exploitation ou commerçants boliviens n'ont parfois pas d'autre choix que d'employer des Argentins. V., productrice à Pilar, relate : « *Ce n'est plus comme avant où les gens allaient de quinta en quinta pour chercher du travail. Aujourd'hui les boliviens préfèrent travailler dans la confection parce qu'on paye mieux. Et ce n'est pas aussi dur, tu n'es pas accroupi toute la journée, dans le froid, la pluie.* »^{clxvii} Les Boliviens autrefois destinés à cette niche productive se dirigent davantage vers la construction où ils sont payés une fois et demi à deux fois plus que pour des tâches journalières à la *quinta* (de 80 à 100ar\$ la

journée contre 50 à 60ar\$). Aussi, la main-d'œuvre bolivienne dans l'activité maraîchère est devenue précieuse et les employeurs ne peuvent pas se permettre d'avoir les mêmes exigences qu'au cours des années 1990, lorsque le turn-over était important.

Enfin, par rapport aux ateliers de couture ou aux chantiers immobiliers, l'échelle des espaces maraîchers analysés limite l'impression « d'esclavage de masse », bien que cette remarque n'enlève rien à l'ardeur des conditions quotidiennes. Les termes désignant les employés montrent aussi une évolution. Dans les zones productives, autant les acteurs traditionnels parlaient et continuent à parler des *medieros*, autant les Boliviens emploient une diversité d'expressions : « *porcentajeros* » (au pourcentage), « *trabajan a medias* » (équivalent de *medianero*) et surtout « *socio* » (associé). R., à La Plata, m'a repris quand je désignais son employé comme un *mediero* : « *non, non, il n'est pas métayer... il est associé...* », alors que les modalités de partage des terres et des intrants correspondaient à la figure du *mediero*. Ce terme « d'associé » est le plus fréquemment utilisé, le plus récent et le plus significatif des évolutions en cours. Les Boliviens des années 2000 restent très peu de temps « ouvriers agricoles » et accèdent très vite au rang équivalent à celui de *mediero*. Les appeler « *socios* » rappelle le caractère familial des unités maraîchères et renforce leurs nouvelles responsabilités. Les « associés » composent avec la confiance de leur employeur pour choisir les productions à planter et encourir des risques, tandis que ce dernier démontre une certaine reconnaissance de leur labeur.

L'ensemble de ces éclairages m'invite à limiter l'usage du terme « d'auto-exploitation » pour décrire les conditions d'emploi dans l'activité maraîchère. Le choix des Boliviens de la deuxième vague par les Boliviens de la première vague répond à un besoin de main-d'œuvre prête à travailler dans les mêmes conditions qu'eux au début de leur carrière. Les migrants traditionnels des années 1930 ou 1950 ne faisaient pas autre chose avec leurs compatriotes récemment installés.

La rapidité avec laquelle les nouveaux arrivants apprennent les bases de l'activité maraîchère à Buenos Aires explique l'adoption et la diffusion des innovations introduites par d'autres. La circulation de l'information au sein des réseaux informels de Boliviens originaires d'une même famille, d'un même village, d'une même région généralise et banalise l'usage des nouvelles pratiques. Ce premier niveau de transmission des savoirs a ainsi été essentiel à la propagation des nouveaux produits présentés au chapitre précédent (serres, modes d'emballage...). Tout en restant vigilant aux conditions de travail en bas de l'échelle maraîchère, ce « temps de l'apprentissage » est à rapprocher des « savoirs pratiques » acquis en Bolivie et de la capacité d'apprendre des Boliviens mise en lumière précédemment.

En outre, la responsabilité endossée par les employés explique l'ascension des Boliviens au sein d'un même type d'espace maraîcher : la transmission des savoirs

autorise les ouvriers à passer *medieros*, les *medieros* à passer producteurs, les employés à devenir *verduleros* et les enfants des commerçants grossistes à reprendre l'activité de leurs parents. Par exemple, c'est parce qu'ils acquièrent les bases de la culture sous serre comme *medieros* que les Boliviens décident de devenir producteurs et sont capables de continuer dans des exploitations couvertes. La rapidité de leur apprentissage influence celle de leur ascension.

Les réseaux interviennent-ils aussi pour le saut entre espaces maraîchers de types différents ?

▪ Le temps de la maturité : des réseaux sociaux pour sauter les échelons

Les premiers Boliviens à se rendre sur les marchés de gros depuis la production ou la vente au détail ont appris qu'un emplacement se libérait en s'y rendant eux-mêmes pour accompagner les acteurs traditionnels. Mais dans un second temps, on retrouve les mêmes moteurs que ceux qui avaient attiré les Boliviens en Argentine et les avaient amenés à choisir tel ou tel espace maraîcher : un membre de la famille élargie (tante, oncle, cousin), commerçant sur un marché de gros, les avertit qu'un emplacement s'est libéré et leur indique les modalités de la location.

Je n'ai pas pu établir de relation entre la division d'un emplacement à La Matanza et ces réseaux informels : je ne sais pas si les deux ou quatre personnes partageant un emplacement ont un quelconque lien familial. En revanche, j'ai constaté :

- une proximité géographique au Marché de La Matanza entre les Boliviens ayant une même origine géographique : les Boliviens originaires de Potosí et Sucre occupent plus densément l'un des quarts du marché que le reste du marché ;
- une proximité géographique à Pilar entre les Boliviens producteurs-commerçants au Marché de La Matanza : les Boliviens de Zelaya et de Mateu vont tous sur ce marché.

Le premier Bolivien de Potosí commerçant à La Matanza a pu avertir ses compatriotes de la libération des emplacements les plus proches du sien ; le premier Bolivien de Zelaya se rendant à La Matanza a pu avertir ses proches de la libération d'emplacements à La Matanza. Ces observations laissent supposer que les réseaux informels construits par des intégrants de la même origine influencent le passage vers les marchés de gros à deux échelles : non seulement pour le choix des marchés, mais aussi pour le choix de l'emplacement.

De même, comment les Boliviens de la zone Sud trouvent-ils des acheteurs pour venir au bord du champ ? Les familles jouent encore leur rôle : quand les camions passent d'une exploitation à l'autre et que les producteurs sont frères, l'information a

circulé entre frères. Plus largement, les producteurs déclarent que les commerçants, les transporteurs, sont des « paísanos », sauf quand il s'agit de commerçants du Marché Central dont l'origine est davantage argentine. A Pilar, les commerçants circulants vers La Plata affirment aussi que leurs fournisseurs sont des « paísanos ». L'origine bolivienne semble influencer les relations entre producteurs et commerçants, au-delà des possibles liens familiaux.

Est-ce un choix ? Le recours aux Boliviens s'affiche d'abord comme une évidence puisqu'ils sont majoritaires dans cette petite activité maraîchère. Ensuite, les commerçants de Pilar choisissent délibérément les producteurs boliviens pour la qualité de leurs productions. De même, les producteurs de La Plata expriment un point de vue globalement plus favorable aux commerçants boliviens, sauf dans le cas de V. :

V. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans) – [Les commerçants] sont tous argentins. C'est mieux de travailler avec eux qu'avec des Boliviens, parce qu'ils tiennent plus parole... Certains oui, ils tiennent leurs promesses, mais le bolivien est plus roublard. L'Argentin donne plus sa parole... Le dicton dit « le Bolivien est un rat, et plus rat encore quand il a de l'argent. » Ils viennent les mains dans les poches, mais à côté de ça ils ont un camion, sont propriétaires d'une maison... mais ils sont plus rats que n'importe quel Argentin! Le Bolivien est plus malin, et le pire c'est qu'il fait chier son compatriote... Lui aussi il a été ouvrier, petit patron, grand patron, mais quand il est grand patron, il fait chier l'ouvrier.... Dans ce cas-là, où est le compatriote ?

Sa femme - Et en plus, le Bolivien n'a pas de parole... Il te dit qu'il va te payer la cagette d'épinards 18 pesos mais il revient le jour d'après et il te dit « j'ai pas pu la vendre » ou il te ramène le ticket et il te dit « je l'ai vendue à 15 et en plus il en est resté... » Un Argentin ne te fait pas ça, si c'est 18, c'est 18, lui il tient parole, et il paye.

V. - Moi je leur fais payer tout de suite aux Boliviens, parce que si je dois jeter les légumes, je préfère les jeter ici...^{clxviii}

Alors que la majorité des légumes circulent d'un bout à l'autre de la Région métropolitaine entre Boliviens, cet exemple illustre comment les avantages des réseaux informels (proximité, connaissance...) se transforment parfois en désavantages : V. considère ses réseaux boliviens, notamment familiaux, moins fiables que ceux qu'il a tissés avec des commerçants argentins. On retombe ici dans les travers dénoncés plus haut à propos de l'auto-exploitation : V. a fait l'expérience durant tout son parcours aussi bien de l'aide que lui concédaient ses réseaux familiaux que des difficultés qu'ils pouvaient lui apporter.

Tous s'accordent néanmoins sur la circulation des prix : grâce aux réseaux de Boliviens présents aux différents échelons et dans les différents espaces de l'activité maraîchère, l'information circule entre Boliviens et arrive au bord du champ depuis les marchés avant même que ne débarquent les acheteurs argentins. Ces réseaux défient les risques de « discrimination mesquine » dont peuvent être victimes les Boliviens.

L'information circule donc de deux façons sur les réseaux informels boliviens :

- pour l'apprentissage et l'insertion des nouveaux arrivants, en utilisant la hiérarchie entre dirigeants et subalternes à l'intérieur d'un même type d'espace maraîcher ;
- pour l'ascension vers les marchés de gros et la vente directe des productions, à niveau égal entre « pairs » (producteurs, commerçants).

Les réseaux sociaux informels boliviens, en augmentant la fluidité de la circulation de l'information, réduisent de façon évidente la distance entre les nœuds des réseaux maraîchers.

Ces analyses s'appuient sur une conception très élargie des familles. Cette conception reflète la façon dont je percevais les liens entre les Boliviens interrogés : leurs discours pouvaient parfois laisser l'impression qu'ils étaient « tous cousins ». Elle correspond aussi à la réalité des liens familiaux en Bolivie autant qu'aux rapprochements (solidarités) entre personnes de même origine auxquels conduit la migration. Ces réseaux et l'usage que les Boliviens en font sont donc à la fois spécifiques à la collectivité bolivienne et caractéristiques des stratégies d'entraide migratoire.

Qu'observe-t-on si l'on s'arrête aux liens familiaux étroits ?

▪ Une organisation des réseaux sociaux favorisant l'ascension

Les analyses précédentes sont restées à la surface des réseaux informels sans montrer leur organisation (ou n'ont dévoilé qu'une organisation hiérarchique en fonction du temps d'installation à Buenos Aires : les premiers arrivés employant les seconds). Or, les membres d'une même famille nucléaire ne participent pas à part égale au sein de ces réseaux. Comment l'organisation des réseaux familiaux facilite-t-elle la participation des Boliviens à l'activité maraîchère ?

Le couple : genre et division des rôles

Un premier niveau de division des familles boliviennes apparaît au sein du couple. Le chapitre précédent a non seulement souligné la féminisation des espaces commerciaux, mais aussi les compétences originales de la femme bolivienne pour l'activité commerciale. Or, qui s'occupe du commerce alimentaire en Bolivie ? Les photographies présentées plus haut (Planche-photo 16 p. 381) montrent bien l'omniprésence féminine dans les lieux de vente des fruits et légumes : l'origine de la « féminisation » des espaces maraîchers de Buenos Aires s'explique par l'origine bolivienne des nouveaux acteurs.

Mais on peut aller plus loin dans l'analyse. Que font les maris boliviens pendant que les femmes commercialisent ? R. explique :

R. (Santa Cruz, commerçante, *verdulería*, San Cristobal, 30 ans) – On a une camionnette.

Julie – Avec chauffeur?

R. – [elle rit] C'est lui mon chauffeur ! [désigne son mari du doigt]

J. – Mari et chauffeur... Mais qui achète ?

R. – C'est moi. A l'intérieur du marché, il n'y a que des femmes.^{clxix}

Le couple part au marché de gros depuis les espaces productifs ou détaillants, mais se divise ensuite.

- A La Matanza, les maris sont parfois présents sur l'emplacement, mais beaucoup moins à Pilar : du fait de la proximité des zones productives et des horaires diurnes de ce marché périphérique, les hommes retournent s'occuper de l'exploitation et laissent leurs femmes s'occuper de la vente.
- Depuis les espaces détaillants, les femmes en couple se font également accompagner par leur mari : R., qui cherchait un compagnon, cherchait aussi un chauffeur.
- Au sein des marchés de gros, les commerçantes en fruits et légumes gèrent souvent seules leur négoce, mais leur mari les accompagne au Marché Central.

Il existe donc une répartition des rôles au sein du couple : la femme s'occupe de la partie commerciale des produits maraîchers tandis que le mari s'occupe de leur transport, chargement et déchargement. Dans les trajectoires les plus urbaines, il est même fréquent que le mari ait un métier à plein temps ou à temps partiel, par exemple dans la construction.

Ainsi, si l'on regarde de très près, les Boliviens ne sont pas tous à la fois commerçants, transporteurs et producteurs ou commerçants-transporteurs. Le mari est principalement producteur et transporteur tandis que la femme est principalement commerçante. Les tâches s'étalonnent dans le temps quotidien : pendant que la femme vend ou achète, le mari peut dormir dans son camion. La situation est encore plus claire à La Plata : les deux femmes de producteurs qui vont vendre sur un marché de gros ne sont pas accompagnées par leurs maris ; elles emploient les services d'un transporteur tandis que ces derniers se consacrent à la production.

En outre, la femme assume son rôle familial. La gestion de son temps participe aussi à la construction des trajectoires, comme en témoignent deux exemples :

A La Matanza, une commerçante qui vend des petits sacs plastiques, du matériel scolaire..., m'explique qu'elle a choisi de vendre sur ce marché de gros parce que la vente a lieu la nuit :

elle est libérée la journée pour s'occuper de ses enfants, les accompagner à l'école, être là à leur retour, leur faire à manger (elle ajoute qu'elle récupère des fruits et légumes du marché). Elle vend aussi le week-end à la *feria* La Salada (grand marché informel de vêtements).

Au Marché de Pilar, une revendeuse (40 ans) compare la vente au détail et la vente en gros et des raisons économiques et familiales se mêlent :– C'était mieux de vendre avec le chariot, 10 fois mieux au kilo parce que tu gagnes beaucoup plus. Comme *verdulero* tu gagnes 50% de plus. A domicile avec le chariot les gens te commandent, ou ils savent que tu passes et ils achètent. A midi-1h tu es déjà chez toi et tu peux être avec tes enfants. Ici c'est un grand sacrifice, je dois être là toute la journée, je me lève à 3h, à 8-10h je dois être ici pour vendre. Et je suis là jusqu'à 5-6h. Je ne suis jamais avec eux.^{chxx}

Ces mères de famille se rendent disponibles pour leurs enfants en choisissant un marché de nuit. Elles définissent leurs préférences entre vente en gros et vente au détail en fonction de leur famille. Sur les exploitations, les enfants justifient aussi le fait de ne pas se rendre au marché : Y. préfère aussi rester travailler sur l'exploitation afin d'être disponible pour ses enfants et notamment pour sa fille autiste.

Alors qu'il est communément admis à Buenos Aires (et notamment dans la production) que l'on ne peut pas être à la fois sur l'exploitation et au marché, la division familiale des tâches soutient la double ou triple fonction des Boliviens. Une fois que les migrants d'origine bolivienne ont réussi à accéder au rang de producteurs ou commerçants, l'assignation des femmes à la commercialisation diversifie les sources de revenus pour l'économie familiale et permet de garder « un pied aux champs, un pied au marché » ou « un pied en ville, un pied au marché », pour reprendre l'expression consacrée [Chaléard, 1996]. Les horaires décalés sont ensuite des outils supplémentaires pour alimenter cette stratégie. Il est ainsi plus judicieux de considérer cette nouvelle organisation comme une stratégie familiale que de l'expliquer par la simple nationalité des migrants.

Les enfants : une participation qui va de soi

De même, la présence des enfants au sein des espaces maraîchers ne s'explique pas uniquement par la présence des femmes.

Certes, les jeunes enfants accompagnent leurs mères là où elles vont, mais ils apprennent aussi très tôt les rudiments du métier de producteur ou de commerçant. On les voit s'activer au sein de tous les espaces maraîchers, comme le montre la Planche-photo 21. Lors d'une visite au Marché régional de La Plata, je m'arrêtai pour converser avec un couple de commerçants d'origine bolivienne. Au bout de quelques minutes, je me mis à jouer avec leur petit de deux ans et demi et le jeu consista à déplacer des lourdes gousses d'ail d'un présentoir en carton à un chariot afin de pouvoir le ranger ensuite au fond de l'emplacement. Ces observations rejoignent les propos de M., agent du recensement à La Plata :

M. (agent du recensement à La Plata, argentin, 55 ans) – Elles peuvent avoir six sept enfants et les écarts entre eux vont... Il y a une fille qui a 14 ans et le petit dernier a 1 an et ils s'occupent les uns des autres et ils font tous quelque chose. Moi j'ai une image gravée dans ma tête, de trois enfants. Il y en a un, le plus petit, qui est apparu avec une poupée. « Qu'est-ce qu'il est petit », j'ai pensé, mais derrière il y en a encore un plus petit qui est apparu avec la tête d'une poupée dans la main, mais il apportait des graines, il avait un petit sac croisé sur l'épaule, avec une anse large et il avait cette tête de poupée dans laquelle il portait des graines. Et ensuite est apparu encore un troisième petit, qui marchait à peine. Ils les habituent depuis tout petits. Et ils n'esquivent jamais le travail, le soleil, l'ombre, le froid, la chaleur sous les serres. Avec le plastique, il doit faire 47 / 48 degrés.^{clxxi}

Planche-photo 21 : Les petits et les grands : participation des enfants à l'activité maraîchère



a. Récolte de courges butternut à Pilar



b. Récolte de poireaux à Pilar

La présence des enfants est critiquée car considérée comme de l'exploitation infantile. Les enfants rencontrés sont scolarisés en Argentine mais participent au travail familial à la sortie de l'école. Quand ils deviennent adolescents, ils restent parfois de plus en plus longtemps sur l'exploitation ou sur le commerce de leurs parents au lieu d'aller au collège. Plusieurs producteurs ont répondu à ces critiques, notamment L. :

L. (producteur, origine bolivienne, 51 ans, Pilar, Parc Industriel) – Il y a des journalistes qui disent qu'on prend nos enfants pour des esclaves. Même que pour les enfants, c'est du travail infantile... Les enfants savent pourquoi ils vivent ici. Ils viennent derrière notre dos. Ils apprennent beaucoup en étant derrière notre dos, lui il a appris avec moi.

Son fils (25 ans) – J'ai vu mon père faire. A 15 ans, on savait déjà faire, je travaillais déjà comme un grand, je disais déjà que je n'étais pas petit.

L. – Quand je revenais, parfois, lui il s'était chargé de tout, il connaissait tout aux engrais...

Son fils – A 13 ans, j'allais déjà au marché, moi.

L. – Ils apprennent avec moi. Je fais un test. Je l'ai envoyé au marché et je lui ai pas réclamé l'argent. Lui-même il est venu, et il a demandé : « Papa, Maman, c'est à moi ? j'ai gardé l'argent », il me dit. C'est pas habituel.

Son fils – Mes petits frères aussi viennent au marché avec moi.

L. – Moi je ne l'oblige pas. Il vient, il apprend et parfois il vend. Les enfants t'observent bien.^{clxxii}

L'expérience de L. et de ses fils ne diffère pas tellement des propos des acteurs traditionnels. Les enfants des Japonais et Portugais travaillaient aussi sur l'exploitation à la sortie de l'école ; les vieux commerçants actuels ont appris leur métier en circulant très jeunes dans les allées des marchés. Les adolescents présents dans les lieux de travail et notamment au sein des marchés de gros jouent un rôle similaire à celui des femmes : ils assistent le producteur ou le commerçant, lui libèrent du temps et permettent la diversification des sources de revenus. Les filles remplacent leurs mères régulièrement sur les emplacements de fruits et légumes ; les garçons remplacent leurs pères sur les emplacements de légumes lourds. On retrouve ici les stratégies familiales permettant l'ascension au long des réseaux maraîchers.

On peut donc penser que la participation des *petits* étonne plus que celle des adolescents. Pour la comprendre, il faut d'après le Consul actuel de Bolivie en Argentine observer l'organisation de la famille en Bolivie : dans les Andes, les petits reçoivent avec les personnes âgées la charge des animaux et sont habitués à travailler dès leur plus jeune âge à la maison ou aux champs. Leur éducation « pratique » que j'ai évoquée plus haut découle aussi de cet apprentissage familial. En ce sens, le Consul invitait, dans son entretien, à regarder les faits avec une autre grille de lecture que la grille argentine, à ne pas crier immédiatement à l'esclavage, à l'exploitation. L'implication des enfants participerait donc aux stratégies familiales et tient à la transposition des pratiques bolivienne, voire andines, à Buenos Aires.

Chez les migrants boliviens, les membres d'une même famille nucléaire sont ainsi répartis au long des réseaux maraîchers. Ils contribuent au passage vers les marchés de gros et consolident l'installation de la famille dans cette activité économique.

Le travail autour des réseaux informels a mis à jour des stratégies familiales accompagnant et guidant les stratégies d'accumulation, dans un premier temps pour la famille en Bolivie et dans un second temps pour la famille à Buenos Aires. Ces stratégies familiales se retrouvent aussi dans l'organisation interne à chaque famille et permettent de comprendre la fréquence du cumul des fonctions chez les Boliviens.

Si toute leur famille ou presque se trouve à Buenos Aires, est-ce à dire que les liens sont coupés avec la Bolivie ? Les Boliviens rencontrés semblent travailler principalement pour leurs enfants, leur famille nucléaire et celle de leur épouse en Argentine. Il faudra creuser plus en détail ces éléments qui marqueraient une nouvelle étape dans l'histoire du couple Bolivie / Argentine et pourraient favoriser le maintien du complexe de Buenos Aires.

4.2 Les associations, de l'informel au formel

Les associations officielles de Boliviens recensées dans les espaces maraîchers incarnent l'autre volet des réseaux sociaux, les « réseaux formels ». Comment contribuent-elles à transformer et consolider les espaces maraîchers ?

a. Deux types d'associations

Les Boliviens se regroupent soit en association dédiées à la commercialisation, soit en groupes consacrés à la production.

▪ Les associations commerciales, économiques à base ethnique

Les associations dédiées à la commercialisation sont les plus visibles. Bien qu'ils soient appelés « marchés de gros boliviens » dans le langage courant, les marchés périphériques sont à l'origine des associations constituées entre 1995 et 2005 autour d'une petite centaine de personnes d'origine obligatoirement bolivienne. Ces associations disposent d'un lieu physique qui appartient aux membres (Escobar, Pilar, Morón) ou que les membres louent à la municipalité (Moreno). Ce lieu coïncide dans tous les cas avec le marché de gros et les locaux de l'administration sont donc situés dans ou à proximité de la halle principale. Le nombre de membres commerçants est limité (puisque le nombre d'emplacements n'augmente pas), mais de nouveaux membres non commerçants sont invités à intégrer ces associations afin de développer d'autres activités (j'y reviendrai). Les membres payent une cotisation à l'association qui correspond, à Pilar au moins, au loyer des emplacements.

Qu'est-ce qui pousse les Boliviens à se regrouper ?

- La façon dont les associations ont été créées indique un prolongement entre réseaux informels et réseaux formels : l'origine commune de leurs intégrants est mise au premier plan à Morón et Moreno, puisque les intégrants des coopératives viennent du même village, de la même communauté en Bolivie. A Morón, la dislocation de la communauté sous l'effet de la migration crée même la coopérative : son premier président constata le déclin de la communauté en Bolivie et la perte des liens entre ceux qui l'avaient quittée, dispersés dans l'ensemble de la tâche urbaine ; il décida donc de créer une entité afin de réunir les membres migrants de cette communauté présents à Buenos Aires.
- Mais des stratégies économiques préexistent aussi à la création de ces réseaux formels. A Pilar et Escobar, les raisons économiques sont avancées au premier plan : l'absence de débouchés pour les producteurs, notamment près des zones de production.

Dans tous les cas, ces deux moteurs s'imbriquent. Dans les premiers marchés, les nouveaux commerçants évoquent aussi la saturation des marchés de gros traditionnels (Morón) ou critiquent les distances à parcourir par rapport aux zones de production pour se rendre à La Matanza ou Tres de Febrero (Moreno). Dans les seconds marchés, les personnes interrogées ne manquent pas de rappeler l'origine commune des commerçants boliviens, même si elle n'est « que » départementale (Potosí). Les figures légales des associations indiquent cette imbrication : les associations de Moreno, Morón et Pilar se nomment respectivement « Cooperativa Norchichas », « Mercado frutihortícola Saropalca » et « Cooperativa Dos de septiembre » et expriment à la fois une orientation économique et une origine géographique précises¹⁷¹. A Escobar, même si l'association est une « collectivité » et n'est donc pas ouvertement une entité tournée vers un but économique, sa première réalisation fut le marché de gros.

Les Boliviens de ces associations exercent des fonctions variées. Initialement réservées aux producteurs, les associations se sont aujourd'hui assouplies, élargies et comportent des commerçants non producteurs et des revendeurs spécialisés en fruits et légumes ou dans d'autres produits alimentaires. Les emplacements de non producteurs restent néanmoins minoritaires (40 % à Escobar, par exemple) et les emplacements sont très règlementés : il n'est pas possible de vendre les produits de son choix sans consultation du plan du marché. Le but est de « geler » les emplacements réservés aux producteurs et d'éviter la multiplication des revendeurs et commerçants assimilés à des consignataires. Sur une base ethnique, ces associations sont donc clairement mises en place par des producteurs et dans l'intérêt des producteurs et disposent d'un appareil juridique pour maintenir cette ligne de conduite. Ainsi, au Marché de Pilar en 2008, le Président était un commerçant en fruits : même si la commission qu'il présidait avait été élue, cette prise de pouvoir des *fruteros* était très mal perçue des *quinteros* (producteurs) qui craignaient de se voir lésés comme ils avaient pu le sentir au sein des marchés de gros traditionnels.

Les nouvelles hiérarchies entre les marchés de gros (la « centralité » des marchés périphériques) s'expliquent donc principalement par les orientations données à ces marchés, dès leur naissance.

▪ Les associations productives, techniques

Les associations techniques fonctionnent à une toute autre échelle. Elles sont constituées d'un petit groupe de six à douze producteurs, réunis à partir de 2006-2007. La nationalité n'est pas une condition à leur création et tous leurs intégrants ne sont pas boliviens, bien que ces migrants y soient majoritaires. L'origine bolivienne

¹⁷¹ Norchichas et Saropalca sont des communautés du département de Potosí ; la date du deux septembre correspond à la fête patriotique de ce même département.

est seulement visible dans le nom de certains groupes. L'un des producteurs est désigné par les autres comme référent du groupe mais ne dispose d'aucun pouvoir en particulier.

Ces producteurs se sont rassemblés dans le but d'améliorer leurs conditions de production après un dialogue avec un organisme d'Etat. A La Plata, un groupe dépend de la « banque sociale » (*banco social*), organisme émanant de l'Université nationale de La Plata pour financer des micro-projets. Cette association de six producteurs s'est réunie pour acheter un tracteur en commun. A Pilar, huit groupes dépendent du programme « changement rural » (*cambio rural*) initié par l'INTA, afin d'accompagner des petits producteurs dans la gestion de leur exploitation (sur les plans productif et commercial). Un groupe de La Plata dépend également de ce programme.

Ainsi, les réseaux formels relevés dans l'activité maraîchère sont liés à l'activité productive. Non seulement les associations sont toutes localisées en troisième couronne, au milieu des zones productives mais elles sont aussi créées et destinées en priorité aux producteurs. Les marchés de gros répondent à des stratégies commerciales tandis que les associations techniques correspondent à des stratégies productives de ces producteurs. Dans les deux cas, ces associations visent à consolider les positions de leurs protagonistes.

b. Les Boliviens : une capacité d'organisation spécifique ?

Ces réseaux formels bouleversent l'organisation des réseaux maraîchers, puisque c'est sur eux que s'appuient les nouvelles circulations des Boliviens d'un bout à l'autre de la Région métropolitaine. En jouant sur les échelles, ces réseaux formels constituent eux-mêmes des nouveaux nœuds pour les réseaux maraîchers.

Cet usage des réseaux formels apparaît spécifique aux migrants boliviens. Deux entretiens en témoignent :

- D'une part, l'agent du recensement de La Plata ignorait l'existence des associations commerciales de Boliviens et se montra très étonné qu'une telle entité puisse exister. D'après lui, les seules associations de producteurs créées ces dernières années étaient dues à des acteurs traditionnels, des Italiens, souhaitant récupérer des variétés de tomates oubliées. Il réinsista plusieurs fois au cours de la conversation sur la faible capacité organisationnelle des producteurs.
- D'autre part, j'ai visité le Marché d'Escobar en pleine activité aux côtés de la famille M., ex-producteurs portugais. Tout au long de la visite, C., le chef de famille, ne cessa de s'étonner de l'ampleur du marché, jusqu'à la critiquer. Il

rappela que les Boliviens « avaient tout appris des Portugais », tout en concédant que ses compatriotes n'auraient jamais atteint un tel niveau d'accumulation économique. C. poursuit en parlant de « trop grandes divisions internes », « d'individualisme » des Portugais et justifia ainsi leur déclin au sein de l'activité maraîchère.

Les capacités d'organisation des Boliviens sautent aux yeux de ces acteurs traditionnels du maraîchage et de bien d'autres du monde agricole et politique : les réseaux formels constituent les outils majeurs des transformations introduites par les Boliviens et marquent la différence avec leurs prédécesseurs. Peut-on dire que la création des réseaux formels constitue une stratégie bolivienne ?

Au Nord comme au Sud, les acteurs principaux sont des Boliviens. Mais les associations boliviennes de commercialisation sont toutes localisées dans la zone Nord et tous les producteurs boliviens de la zone Nord sont affiliés à un groupe. A l'inverse, dans la zone Sud, l'affiliation à un groupe est peu fréquente. Ces données indiqueraient une plus grande propension à se regrouper au Nord qu'au Sud.

Les réseaux formels tendent à renforcer les lignes de force de chacune des zones : les associations consolident la tendance des producteurs du Nord à vendre eux-mêmes leurs productions et incitent les producteurs du Sud à améliorer la qualité de leurs productions pour une vente au bord du champ. Ainsi, les réseaux affirment le processus de différenciation entre les zones maraîchères septentrionale et méridionale. Ils consolident chacune des îles maraîchères dans sa spécialisation.

Des acteurs de même nationalité proposent donc des approches différentes de l'activité maraîchère. Il faut donc aller au-delà de la nationalité pour expliquer la création, puis l'usage différencié des réseaux formels d'une zone à l'autre.

Quatre nouvelles hypothèses surgissent pour répondre à cette interrogation :

- Rappelons que les producteurs de la zone Nord sont majoritairement originaires de Potosí tandis que ceux du Sud viennent plutôt de Tarija. Au-delà de l'origine départementale, il convient de regarder le métier exercé par les producteurs avant d'arriver à Buenos Aires : les Boliviens interrogés au Nord ont souvent travaillé à la mine. Les capacités d'organisation supérieures des potosinos viendraient de leur habitude de travailler en communauté en Bolivie, de s'organiser en syndicats, etc. Ils auraient acquis des compétences organisatives dans leur pays d'origine et les mobiliseraient dans le pays d'accueil.
- Les producteurs de la zone Nord, à l'origine de la création des marchés, sont aussi les plus enclins à se définir comme des « paysans » (sans contradiction

avec un travail antérieur à la mine). J'ai souligné plus haut les limites de cette expression pour comprendre le type d'agriculture pratiquée à Buenos Aires. Mais l'origine « paysanne » de ces Boliviens pourrait justifier les modalités de leur regroupement. En effet, le but affiché du Marché de Morón est la survie de la communauté (en Bolivie *et* à Buenos Aires) malgré le processus de migration. Comme l'ont également souligné les commerçants d'autres marchés, la création des marchés de gros est une façon, pour les Boliviens, de souligner leur appartenance à une communauté partageant les mêmes caractéristiques. Pour les producteurs, elle s'apparenterait, en ce sens, à une stratégie paysanne, bien que la « communauté » ait une géométrie variable à Buenos Aires (elle oscille du village d'origine au département).

- Les producteurs de la zone Nord sont aussi arrivés plus tôt en Argentine que les producteurs de la zone Sud. Leur accès croissant aux réseaux de commercialisation et leur capacité à créer leurs propres marchés de gros tiennent peut-être à leur accumulation de capital supérieure aux producteurs de La Plata, arrivés après les années 2000 pour la plupart.
- Enfin, la relation établie avec les collectivités locales semble différente. Les marchés de Moreno et Pilar se sont créés grâce à l'appui de la municipalité. La femme de l'Intendant de Moreno est derrière toute l'élaboration de la Coopérative Norchichas ; l'ancien Secrétaire à l'environnement de Pilar avait noué des relations amicales avec les producteurs boliviens depuis le début des années 2000. Les projets des collectivités et coopératives au Nord sont coûteux et exigent, d'une part, des subventions supérieures et, d'autre part, un terrain disponible. A l'inverse, les acteurs institutionnels soutenant les groupes au Sud ne sont pas politiques : il s'agit de la faculté d'agronomie de l'Université de La Plata. L'ambition de leurs projets apparaît aussi plus réduite. Les possibilités des collectivités locales partenaires diffèrent ainsi du Nord au Sud. La relation établie au Nord avec des acteurs haut placés expliquerait aussi le développement différencié des projets collectifs.

Les quatre hypothèses sont recevables pour expliquer la consolidation des deux îles maraîchères à partir des réseaux formels, sans que je puisse dire si l'une ou l'autre prédomine. Dans les quatre cas, il apparaît nécessaire de prendre en compte d'autres caractéristiques que l'origine de ces migrants.

S'il est certain que les projets collectifs reposent en partie sur les origines des nouveaux acteurs de l'activité maraîchère et leur capacité d'organisation, il apparaît essentiel d'observer d'autres facteurs. L'implication des individus dans ces réseaux formels et leur capacité à les utiliser éclairent notamment le degré de connexion aux réseaux maraîchers. En ce sens, l'analyse des stratégies collectives dessine une quatrième désagrégation des Boliviens de l'activité maraîchère.

4.3 Une quatrième désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » selon leur mobilisation dans les stratégies collectives

Au-dessus de l'individu, les réseaux sociaux soutiennent les dynamiques entre pays de départ et d'arrivée, autant que les stratégies d'installation dans le pays d'accueil. La famille, comme référent des logiques migratoires individuelles, la communauté d'appartenance et les organisations collectives participent à une complexification du système d'acteurs, d'autant plus que leur observation met en évidence le rôle d'autres acteurs, « exogènes » à la communauté migratoire, telles que les municipalités ou autres institutions locales ou nationales.

F. Ramella [1995] définit les individus migrants « comme des acteurs rationnels qui poursuivent des objectifs et mobilisent dans ce but les ressources qu'ils ont à leur disposition (...), souvent considérées comme des ressources relationnelles, c'est-à-dire des relations personnelles qui servent pour obtenir des informations, choisir sa destination, s'insérer dans le marché du travail de la société réceptrice » (p. 9). Par extension, les caractéristiques individuelles de chacun n'importent pas autant dans les processus migratoires que les relations entre les migrants, entre les migrants et les autres, entre les différents groupes de migrants. Les individus ne sont pas observés selon leurs catégories d'appartenance (classe sociale, qualification, secteur d'activité...) mais selon l'étendue de leurs relations [Mercklé, 2004 ; Ramella, 1995].

L'analyse des réseaux sociaux intégrant les producteurs et commerçants maraîchers boliviens démontre l'importance de ces triples relations à l'échelle de Buenos Aires. Quel que soit l'espace maraîcher pris en considération, il existe une constante dans la construction des réseaux sociaux : leur mise en place dépend souvent de quelques personnes, voire d'une seule personne, et leur réussite dépend de leur capacité à entraîner les autres membres de la communauté dans leur sillage. La connexion des Boliviens aux réseaux maraîchers dépend de leur connexion aux réseaux sociaux. Dès lors, quatre types d'acteurs ressortent (Tableau 18) :

- *Les entrepreneurs leaders* sont à la source des dynamiques innovantes et correspondent aux créateurs de réseaux sociaux formels ou informels dans les espaces maraîchers de Buenos Aires. Ils ont tissé des relations étroites avec des acteurs exogènes à la communauté bolivienne, qui leur permettent de consolider la présence de la communauté. Ces acteurs sont les mieux connectés aux réseaux sociaux, aux réseaux maraîchers et ont la plus grande capacité à transformer les espaces maraîchers. Il s'agit des dirigeants des marchés de gros, des chefs de groupes techniques, des pionniers familiaux, des tenanciers de grandes *verdulerías*, des chargés de relation avec les administrations des marchés de gros traditionnels... Ces acteurs sont les référents actuels de la communauté bolivienne et des espaces maraîchers de la Région métropolitaine.

- *Les acteurs ouverts aux initiatives* tendent l'oreille vers les innovations, dont l'émergence de réseaux sociaux. Ils sont parmi les premiers à y participer, mais n'ont pas la même capacité d'initiative que les leaders-entrepreneurs. Ils ont une excellente capacité à reprendre les initiatives et à les transmettre à d'autres. Ils représentent ainsi les relais des dynamiques innovantes et les consolidateurs des transformations en cours et sont, en ce sens, bien connectés aux réseaux maraîchers. Les premiers participants aux coopératives ou collectivités, les membres de la famille proche appartiennent par exemple à cette catégorie. Ces acteurs circulent dans la Région métropolitaine et profitent paradoxalement plus des réseaux que les entrepreneurs leaders, car ils y ont moins de responsabilités.
- *Les suiveurs* s'inscrivent dans la même dynamique que les acteurs ouverts mais réagissent avec un temps de retard et restent finalement à la marge des espaces maraîchers. Ils sont insérés aux espaces maraîchers et aux réseaux mais leur influence y est limitée : ils comblent principalement les interstices. Ces acteurs éprouvent des difficultés à assimiler les nouveautés et se retrouvent à part dans les prises de décision. Les acteurs les moins avancés économiquement appartiennent en général à ces catégories.
- *Les entrepreneurs isolés* forment une catégorie à part au sens où ces personnes participent pleinement aux transformations des espaces maraîchers mais leur faible connexion aux réseaux minimise leur influence (et donc la diffusion des innovations qu'ils peuvent amorcer). Ils présentent des trajectoires à part, qui démontrent leur capacité à entreprendre autant que leur discrétion ou leur faible capacité à transmettre leurs initiatives originales. Dans cette catégorie rentrent, par exemple, des producteurs ou des commerçants ayant choisi un circuit de commercialisation original, des producteurs ayant réussi à acheter des terres.

Tous ces acteurs peuvent être indifféremment hommes ou femmes. La période d'arrivée à Buenos Aires et le temps passé dans l'activité maraîchère n'entrent pas en compte : au contraire, on mesure toute l'importance de cette classification lorsqu'à temps égal dévoué à l'activité maraîchère, la situation de développement de deux acteurs est opposée. Par exemple, D. et V, installés depuis cinq ans à La Plata, présentent deux situations opposées : le premier survit à peine avec sa production de tomates, tandis que le second ne cesse de construire des serres, développe une stratégie d'accumulation originale et cherche à acheter des terres au plus vite. Le second est leader d'un groupe technique et s'est relevé près de cinq fois après des échecs commerciaux ou productifs ; le premier travaille péniblement en association (d'égal à égal) avec son frère.

Tableau 18 : Les Boliviens, leur implication dans les réseaux sociaux et leur connexion aux réseaux maraîchers

Type	Rôle dans les réseaux sociaux	Originalité dans les espaces maraîchers ?	Relations hors de la communauté bolivienne	Degré de connexion aux réseaux maraîchers	Capacité de transformation des espaces et réseaux maraîchers
Entrepreneur-leader (« Despiertos »)	Pionnier Familles : premier arrivé, qui fait venir les autres. Associations : créateur. Réfèrent Familles : fait travailler les autres. Associations : dirigeant.	Capacité à innover (ou reprendre les innovations). Capacité à observer et à transmettre (idées, techniques) Capacité à diriger et aller de l'avant.	Excellente connaissance des acteurs institutionnels et relations soutenues.	A la source de la circulation des produits et/ou de l'information. Au cœur des réseaux sociaux ; au cœur des réseaux maraîchers.	Forte dans les espaces. Forte dans les réseaux.
Acteurs ouverts aux initiatives (« Vivos »).	Suivent de près les entrepreneurs-leaders. Construisent les réseaux sociaux initiés par d'autres.	Capacité à s'insérer dans les dynamiques innovantes. « Bons imitateurs ». Possibilité de devenir entrepreneurs leaders avec le temps.	Connaissance des processus institutionnels qui entourent l'activité maraîchère. A l'écoute des acteurs hors activité maraîchère et hors communauté bolivienne.	Bonne connexion aux réseaux maraîchers.	Forte dans les espaces. Moyennes dans les réseaux.
Suiveurs (« durmidos »)	Décalés par rapport aux autres dans le temps et dans l'espace. Faible capacité d'initiative.	Comblent les interstices.	Infimes. Passent par les autres acteurs lorsqu'ils en ont besoin.	Limitée ou restreinte. Peuvent être dans les espaces connectés aux réseaux, mais ils ne sont pas les plus connectés de ces espaces.	Faible dans les espaces. Faible dans les réseaux.
Entrepreneur isolé	Pionnier et capable d'initiative mais peu inséré dans des réseaux sociaux. Solitaire.	Trajectoire originale, unique, peu partagée dans la commercialisation et/ou la production.	Quand il existe une relation avec ces acteurs, il ne s'agit pas des mêmes que les autres types d'acteurs.	Peut-être forte ou faible selon l'originalité du circuit choisi.	Forte dans les espaces. Faible dans les réseaux.

Sources : entretiens 2006-2009. Réalisation : Julie Le Gall -2011

Ces catégories révèlent le fonctionnement des réseaux sociaux : ils s'organisent par cercles concentriques. A Pilar, le noyau dur est constitué de trois personnes plus proches de la municipalité ; autour d'elles gravitent une quinzaine de personnes, les premiers commerçants du marché, présents alors même que la structure en dur n'existait pas ; puis le reste des commerçants. A Morón et Moreno, l'initiative forte est venue d'une personne en particulier ayant des contacts privilégiés avec des autorités locales boliviennes et argentines. A La Plata, l'un des groupes s'est constitué autour d'un producteur ayant de bons contacts avec des ingénieurs agronomes de la faculté. Si l'on transpose ce schéma aux familles, le pionnier correspond au noyau dur tandis que les membres suivants de la famille viennent graviter à plus ou moins grande distance de ce pionnier.

Les réseaux sociaux formels et informels (reserrés ou élargis) sont l'autre face des réseaux matériels et virtuels : les productions circulent sur les routes de Buenos Aires avec plus de facilité depuis l'existence du nextel, mais cette circulation repose sur les relations familiales ou tout simplement « ethniques » entre Boliviens, ainsi que sur les nouvelles organisations collectives qu'ils ont créées. Les Boliviens font un usage indissociable des réseaux sociaux *et* des réseaux matériels et virtuels de la Région métropolitaine de Buenos Aires qui explique leur omniprésence dans les espaces maraîchers, leur position hégémonique dans la partie familiale de cette activité économique et les nouvelles circulations maraîchères qu'ils impulsent. Ces réseaux amènent une nouvelle définition de la « proximité » du complexe maraîcher : aujourd'hui, ce n'est plus une proximité géographique, mais une proximité « organisée », qui « *n'est pas d'essence géographique mais relationnelle* » [Torre, 2000]. Le complexe de Buenos Aires, par sa « nouvelle » proximité révèle sa capacité à faire interagir ses membres.

Conclusion du Chapitre 5

L'origine nationale des nouveaux acteurs n'est ni convaincante, ni suffisante pour expliquer les transformations du complexe maraîcher. L'analyse de ces dernières sous l'angle culturel ne semble pas la plus opératoire.

Derrière leurs façons innovantes d'investir les espaces commerciaux et productifs, ressortent les caractéristiques individuelles des Boliviens. Ils les mobilisent au cours de leur insertion et de leur ascension le long des trajectoires, au fur et à mesure de leur intégration aux espaces et aux réseaux maraîchers de Buenos Aires. Les

contributions des Boliviens répondent donc à un ensemble de stratégies individuelles et collectives :

- Si l'on souhaite expliquer à tout prix les dynamiques innovantes par l'origine des nouveaux acteurs, ce n'est pas à l'échelle nationale qu'il faut s'intéresser. Avant d'être boliviennes, les stratégies des nouveaux acteurs sont andines, « régionales » (départementales), paysannes (avec des nuances) et urbaines.
- Les transformations suscitées par les migrants boliviens proviennent de stratégies d'accumulation économique, inscrites plus largement dans des stratégies migratoires. La « quête d'un mieux-être » s'effectue pour tous à travers une carrière professionnelle relativement balisée entre la Bolivie et l'Argentine, puis au sein de la Région métropolitaine. Les niveaux variables de capitalisation (sur les plans financier, technique, humain, culturel, spatial) démultiplient les alternatives possibles au sein des trajectoires.
- Ces stratégies individuelles sont liées à des stratégies collectives familiales (dans le cadre de la famille nucléaire et élargie) et / ou communautaires, qui répondent de plus en plus aux besoins des proches présents dans la Région métropolitaine. Les réseaux sociaux entraînent d'intenses circulations au sein du complexe, portées par des réseaux matériels et virtuels consolidés.
- Toutes ces stratégies sont inscrites dans le temps et dépendent de l'évolution des contextes nationaux et régionaux. Individus et collectifs négocient leurs projets dans ces contextes afin d'en accélérer la réalisation, mais se heurtent à d'autres logiques (politiques, notamment) et aux propres limites de leurs ressources.

L'analyse des stratégies et l'observation de leurs stratégies laissent entrevoir les capacités de transformations spatiales différenciées des acteurs boliviens. Les développements de ce chapitre invitent donc à limiter l'usage de l'expression « transformations boliviennes » et les généralisations autour des « migrants boliviens de l'activité maraîchère » : les désagréations de ce groupe ont démultiplié les visages des nouveaux acteurs. Elles offrent des clés pour mieux comprendre et caractériser leurs initiatives et, au-delà, mieux appréhender le rôle de chacun dans la consolidation des espaces voués à nourrir la métropole.

Le poids des Boliviens au sein du complexe maraîcher laisse entendre que son maintien dépend étroitement de leur présence. Les réseaux sociaux boliviens semblent basculer de l'échelle internationale à l'échelle régionale, mais quel est le but ultime des stratégies et logiques déployées par les « petits derniers » de l'activité maraîchère ? Ce basculement témoigne-t-il de leur installation prolongée ?

Conclusion de la deuxième partie

Il existe bien une relation de cause à effet entre les dynamiques actuelles du complexe maraîcher de Buenos Aires et la présence des Boliviens.

Ces derniers suscitent des dynamiques innovantes à l'échelle régionale du complexe et à l'échelle locale de chacun de ses nœuds. Ils consolident et accélèrent des transformations impulsées par d'autres acteurs et apportent également leurs propres transformations au complexe maraîcher.

Cette deuxième partie invite ainsi à donner un sens géographique au terme de présence : au-delà du physique, du numérique, de « l'être-dans-un-lieu », au-delà de la visibilité, le terme recèle l'idée d'implication (souhaitée ou subie) d'un individu dans ce lieu. Il souligne l'attention que chacun porte à un espace et à ses composantes sociales, économiques, ainsi que ses possibilités d'agir dans cet espace. Les Boliviens, du fait de leur *présence* au sein des espaces maraîchers de Buenos Aires, participent ainsi à leurs transformations¹⁷².

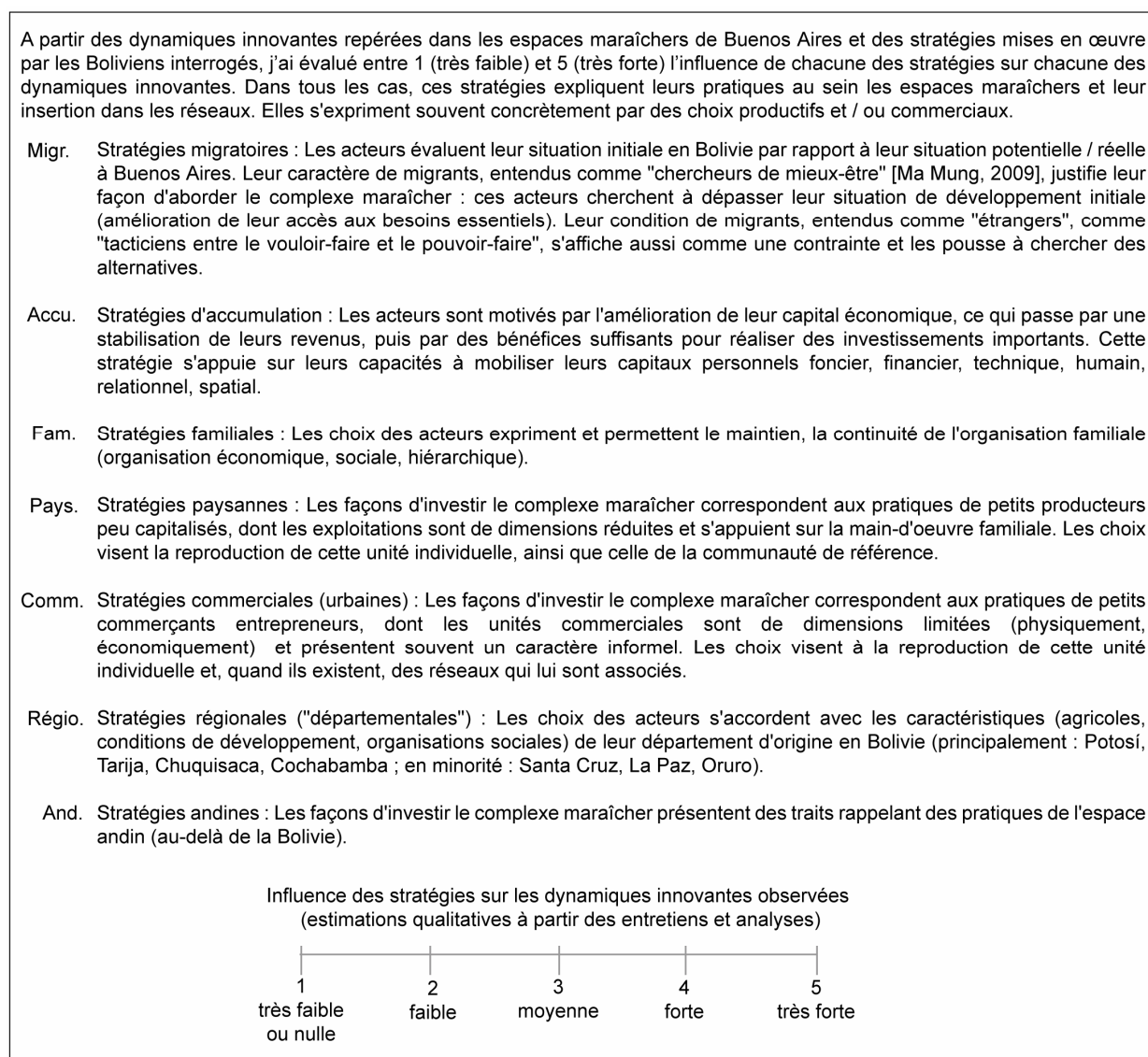
Les analyses invitent même à aller plus loin. Les Boliviens impulsent de nouvelles pratiques à toutes les échelles et introduisent de nouvelles circulations : c'est donc par l'intermédiaire d'un *renouvellement* des espaces et des réseaux d'approvisionnement qu'ils consolident le complexe maraîcher de la capitale argentine. Aussi, ce dernier ne se maintient-il pas à *l'identique* : il s'affiche comme un complexe *renouvelé*.

Dans ce processus, l'apport des nouveaux acteurs mérite quelques éclairages. Les Boliviens n'arrivent pas à Buenos Aires nus avec une simple étiquette marquée « Boliviens ». Une fois la frontière franchie, ils ne se défont pas non plus de ce qu'ils étaient « avant ». Au contraire, ils s'insèrent avec un bagage multidimensionnel accumulé au long de leur parcours personnel et professionnel antérieur. Tout au long de leurs trajectoires, les Boliviens et leurs descendants font des choix en fonction de leurs caractéristiques individuelles : les dynamiques innovantes répondent

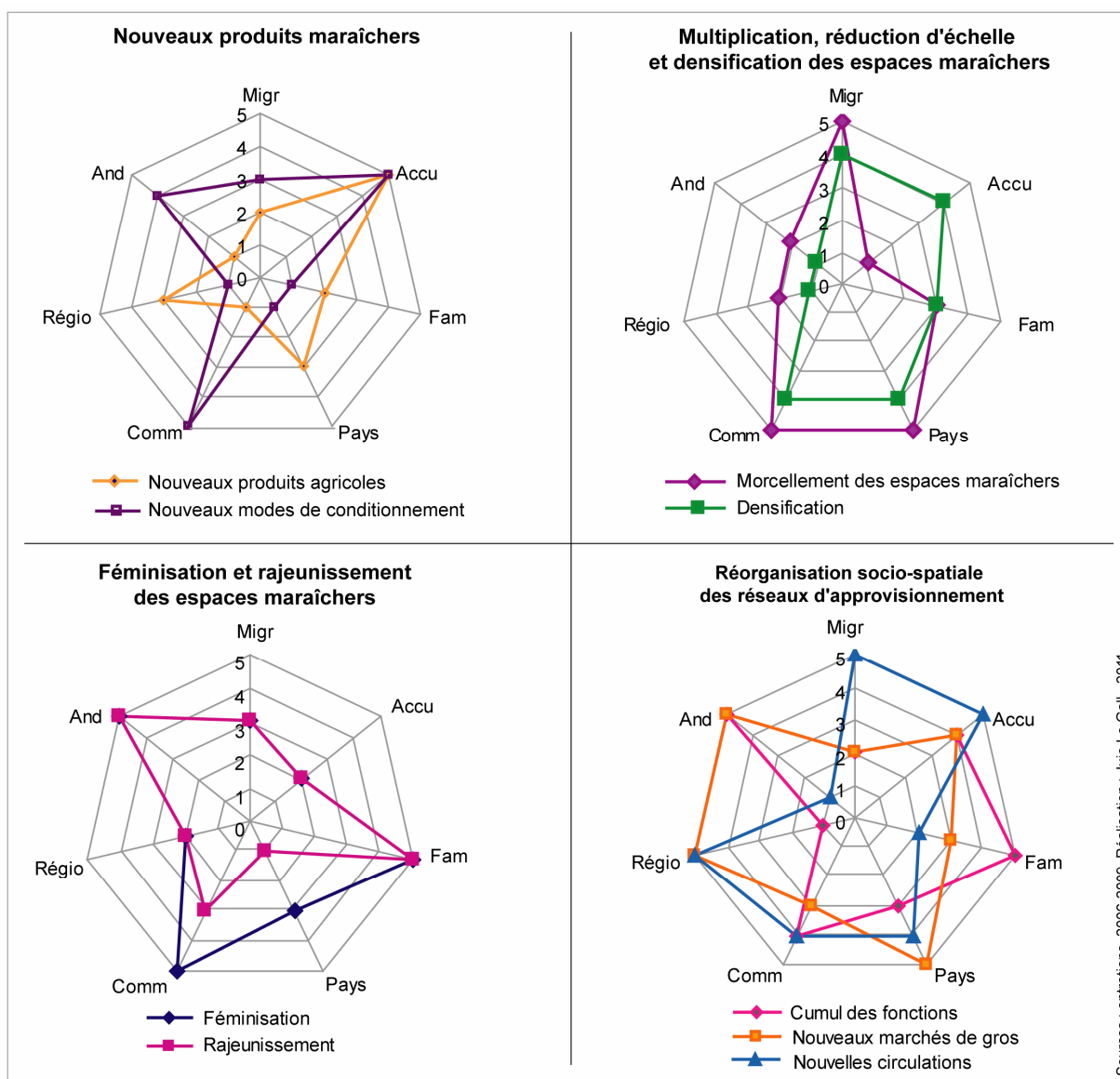
¹⁷² Cette définition fait écho au point de vue de M. Péraldi, qui invite à dépasser « le dénombrement » et « les formes extrêmes » de la mise en mouvement [Péraldi, 2002] : « *D'autres formes plus discrètes, voire occultées, tiennent à notre sens un rôle autrement plus stratégique et revêtent un sens autrement plus fondateur, par ce qu'elles portent en elles et donnent une forme relationnelle et humaine aux mouvements de mondialisation traités par les économies comme abstraits et profondément mécanisés.* »

globalement à des stratégies migratoires et d'accumulation économique, mais dans le détail, elles reflètent aussi des stratégies familiales, paysannes, commerciales, régionales, andines. Les types de stratégies influencent avec plus ou moins de force les transformations des espaces maraîchers, tel que le schématise la Figure 18. Alors que le développement de nouveaux produits tient surtout à des stratégies d'accumulation, la réorganisation des réseaux maraîchers mobilise l'ensemble des stratégies. La réorganisation spatiale interne (morcellement, densification) des espaces maraîchers relève de stratégies migratoires, familiales, paysannes et commerciales, tandis que leur réorganisation sociale interne (féminisation et rajeunissement) s'appuie plutôt sur des stratégies commerciales, andines et familiales.

Figure 18 : Mutations des espaces maraîchers et stratégies des acteurs (pages en vis-à-vis)



Les différentes stratégies montrent plus de points communs que de différences entre les Boliviens et leurs prédécesseurs. Le caractère de migrants des Boliviens explique partiellement les évolutions du complexe maraîcher : leurs parcours relèvent d'un « composer avec » ou d'un « composer sans », de « *tactique[s] reformulée[s] au cours du temps* » [Ma Mung, 2009a], plutôt que de processus décisionnels linéaires et constants. Plus généralement, les stratégies des Boliviens les rapprochent d'autres petits producteurs ou petits commerçants entrepreneurs à travers le monde. A partir de là, les Boliviens présentent quelques spécificités : leurs stratégies s'appuient notamment sur leur capacité et leur rapidité d'accumulation à partir d'un capital foncier et financier très réduit, sur leur organisation collective (familiale ou communautaire) et sur leur façon d'investir l'espace en fonction de cette organisation.



Devant ces analyses, sur le plan socio-spatial, qualifier encore les transformations des espaces et des réseaux de « boliviennes » relève d'une conclusion très superficielle. Justifier les changements par l'origine nationale de leurs acteurs repose sur des représentations et des discours ambiants plus que sur la réalité. Cette deuxième partie a permis, au contraire, de complexifier les facteurs d'évolutions de l'activité maraîchère de Buenos Aires ; elle a confirmé le caractère familial du complexe et en a surtout montré les différents visages. Les changements des trente dernières années ne sont pas « boliviens », pas plus que la mise en place du complexe ne devait être « italienne » au début du XXe siècle.

Sur le plan spatio-temporel, les quatrième et cinquième chapitres invitent à dépasser le couple « tradition / modernité » suggéré au chapitre 2 pour qualifier la cohabitation des anciennes et nouvelles structures commerciales (cf p. 173). A la fois les Boliviens adoptent des innovations techniques et commerciales très « modernes » (les produits et modes de culture, l'usage des réseaux virtuels...), et à la fois certaines de leurs pratiques et de leurs stratégies renvoient aux premiers pas des acteurs « traditionnels » (la densification des marchés, le caractère familial de leur économie, l'informalité...). Et que dire des marchés de gros de la collectivité ? La continuité des Boliviens avec certaines pratiques argentines passées, tout comme le poids de leurs « bagages » rapportés de Bolivie poussent à évoquer tout simplement une troisième voie entre tradition et modernité : une « voie portée par les Boliviens ».

Ces avancées invalident partiellement la deuxième hypothèse de travail (cf p. 62), qui affirmait que la conservation du complexe s'appuyait sur des pratiques nettement différenciées entre acteurs passés et présents, ainsi que sur une « rupture ». Si l'on souhaite employer ce terme, il convient de préciser que le processus vient moins de l'origine des acteurs que d'un contraste entre une activité en train de se moderniser et de nouveaux acteurs qui « repartent de zéro ». Ces derniers négocient leur installation entre cette modernisation et leurs héritages. En outre, la rupture tient moins à certaines de leurs pratiques qu'à leur organisation (familiale, associative) au sein du complexe maraîcher, ce qui confirme une partie de la troisième hypothèse.

Si ces éléments éclairent les principales dynamiques innovantes de ces dernières années, ils ne suffisent pas à prévoir les dynamiques futures du complexe et, par conséquent, à en évaluer la conservation *dans le temps*. Le renforcement des espaces et des réseaux maraîchers, porté par les Boliviens, suffit-il à garantir l'alimentation en légumes des Portènes pour les prochaines années ?



Troisième partie

*Un complexe approprié,
support de nouvelles
politiques
d'aménagement régional*

La *présence* des Boliviens a représenté un tournant majeur pour le complexe maraîcher familial de Buenos Aires, ses espaces, ses réseaux, ses circulations. Leur implication actuelle en fait des acteurs incontournables pour l'alimentation en légumes de la métropole.

En ce sens, plusieurs acteurs traditionnels ont exprimé de façon catégorique que l'activité maraîchère ne serait plus garantie en cas de départ des producteurs et commerçants d'origine bolivienne : « *Aujourd'hui, le Bolivien s'en va et c'est la mort du marché* »^{clxxiii}, signale ainsi un commerçant de La Matanza.

Devant de telles affirmations, cette troisième partie cherche non seulement à évaluer le degré d'installation des Boliviens à Buenos Aires, mais surtout à analyser à quel point le maintien du complexe de proximité est suspendu *uniquement* à la présence de ces acteurs. Elle s'ouvre, dès lors, sur deux séries de questions :

(1) *Les Boliviens pourraient-ils être amenés à abandonner l'activité maraîchère et à rentrer en Bolivie ?* Cette question interroge la prolongation de leur intervention dans le complexe maraîcher. En accord avec les désagréations des chapitres précédents, on tentera de tenir compte d'éventuelles logiques différentes au sein du « groupe » des Boliviens.

(2) *Qu'ils soient présents ou non, quelle est la durabilité des changements que les Boliviens ont introduits dans le complexe étudié ? Ces transformations suffiraient-elles à en garantir le maintien à moyen et long termes ?* Cette seconde question interroge autant les répercussions des transformations boliviennes dans la durée, que l'intervention d'autres facteurs, d'autres acteurs dans les dynamiques des espaces étudiés.

Ces questions amènent deux pistes de réflexion.

Elles incitent d'abord à réélargir la focale à partir de l'activité maraîchère. Si l'on prend à la lettre la dialectique départ des Boliviens / fin de l'activité maraîchère, il convient d'observer comment s'organise la vie des producteurs et commerçants boliviens dans l'espace récepteur : leurs motivations pour s'installer ou non seraient-elles seulement « maraîchères » ? Quels sont les moyens de les influencer en faveur du maintien du complexe de Buenos Aires ?

Ensuite, la (re)prise en main des exploitations et des commerces par les Boliviens n'a pas empêché la disparition d'une partie des superficies maraîchères cultivables dans la deuxième couronne, puis dans la troisième couronne, à l'Ouest et au Nord. Au-delà des pratiques socio-spatiales des acteurs boliviens et du renouvellement du complexe familial « par l'en-bas », existe-t-il une préoccupation pour maintenir les espaces maraîchers de proximité à Buenos Aires ? Comment se manifeste-t-elle ? Il apparaît important de réfléchir aux actions possibles « par l'en haut » pour garantir le maintien du complexe maraîcher.

Ainsi, le chapitre 6 s'intéressera aux velléités d'installation exprimées par les Boliviens interrogés ou perçues dans les espaces étudiés. Il interrogera la relation qu'entretiennent les nouveaux acteurs de l'activité maraîchère à l'espace récepteur pris dans sa globalité (et non plus seulement dans sa partie maraîchère).

Une fois comprise les modalités de l'ancrage des Boliviens à Buenos Aires, le chapitre 7 se penchera plus largement sur des dynamiques métropolitaines très récentes relatives au maintien du complexe. Il débattrà non seulement de l'installation *prolongée* des Boliviens à Buenos Aires, mais aussi de l'influence des institutions nationales et régionales dans la conservation d'espaces destinés à alimenter en quantité et en qualité la population argentine.

Chapitre VI

ESPACES MARAÎCHERS, TERRITOIRES BOLIVIENS

L'omniprésence des migrants boliviens, leurs trajectoires ascendantes ainsi que leurs stratégies d'accumulation attestent leur (re)prise en main de l'activité maraîchère ainsi que leurs réussites. Certains d'entre eux ont accédé à des postes-clés de l'activité maraîchère, sans même passer par le Marché Central. Les plus avancés sont aujourd'hui assimilés à des *farmers* et / ou des commerçants entrepreneurs, dotés d'un capital économique, social et spatial très important. Mais en parallèle, les analyses précédentes ont aussi souligné la précarité de la situation foncière et juridique des Boliviens. L'accès des nouveaux acteurs aux sommets des trajectoires et le déploiement de leurs stratégies dans l'espace récepteur suffisent-ils à y annoncer leur installation prolongée ?

L'analyse du terme « d'installation », entendue au sens commun d'action de « *s'établir de façon durable en un lieu déterminé* » (d'après le Petit Robert), ouvre deux axes de réflexion :

- L'installation peut renvoyer au processus d'appropriation et, au sens géographique le plus commun, « l'espace approprié » correspond au territoire [Brunet *et al.*, 1993]. Mesurer le degré d'installation des Boliviens de l'activité maraîchère passe ainsi par un repérage des marques d'appropriation qu'ils y impriment. Le concept de territoire est ici compris dans sa double dimension fonctionnelle et symbolique [Bonnemaison, 1981 ; 2000 ; Di Méo, 2003]. G. Di Méo écrit : « *Sur le socle que dresse la réalité socioculturelle, le territoire témoigne d'une appropriation à la fois économique, idéologique et politique (sociale donc) de l'espace par des groupes qui se donnent une représentation particulière d'eux-mêmes, de leur histoire, de leur singularité.* » [Di Méo, 2003] (p. 38). Cette définition invite à explorer tous les types d'appropriations afin d'aller au-delà de la dimension économique des espaces maraîchers. L'installation des migrants boliviens à Buenos Aires dépasse-t-elle le cadre professionnel ?
- L'installation suppose l'instauration d'une relation spécifique entre l'individu et le lieu où il s'installe : on parle de « territorialité » quand ce lieu désigne un territoire. J. Bonnemaison précise à ce sujet : « *La territorialité est l'expression d'un comportement vécu : elle englobe à la fois la relation au territoire et à partir de celle-ci la relation à l'espace "étranger". Elle inclut ce qui fixe l'homme aux lieux qui sont les siens et ce qui pousse au-dehors du territoire.* »

[Bonnemaison, 1981] (p.256). Les Boliviens sont à proprement parler étrangers à l'espace où ils s'installent. L'analyse de leur territorialité apparaît donc particulièrement pertinente pour travailler la dialectique du « partir ou rester » [Cortès, 2000] dans les espaces maraîchers de Buenos Aires. Il s'agit de proposer une balance entre leur relation à l'Argentine (espace récepteur) et à la Bolivie (espace d'origine). Pourquoi les Boliviens se fixeraient-ils à Buenos Aires ?

Ces deux axes guident la question principale du chapitre : dans quelle mesure et selon quels processus les Boliviens construisent-ils des territoires dans la Région métropolitaine de Buenos Aires ?

Après avoir présenté quelques pistes méthodologiques pour évaluer le degré d'installation des Boliviens (1), ce chapitre analysera leur *relation à l'espace* selon un élargissement du point de vue : il s'attachera à la relation que ces nouveaux acteurs entretiennent avec les espaces maraîchers (2), puis avec l'espace récepteur (3) et enfin avec leur espace d'origine (4). Dans chacun des cas, on cherche à comprendre si cette relation dépasse le cadre fonctionnel productif ou commercial et si elle révèle un certain ancrage des Boliviens à Buenos Aires.

1. Comment constater et évaluer l'installation ?

Les Boliviens prennent-ils possession des espaces maraîchers de Buenos Aires ? Comme ils sont rarement propriétaires des lieux, il est délicat d'utiliser le statut foncier pour s'en rendre compte. A défaut, on peut commencer par prendre en compte l'avis des personnes interrogées.

J'ai ainsi demandé aux commerçants du Marché de gros de Pilar s'ils considéraient le marché comme argentin ou bolivien. Sans que je puisse établir de statistiques (peu ont répondu franchement à la question), les avis divergent :

Commerçant-producteur (homme, Potosí, origine urbaine, 53 ans) – Le marché est argentin parce que tu es en territoire argentin, nous recevons la terre et la capacité de travail. Mais le marché est géré par des Boliviens ici, maintenant tu t'en sors de la même façon qu'en Bolivie. Tu te sens comme en Bolivie. [il devient nostalgique]

Commerçante (femme, Potosí, origine urbaine, 30 ans) – Le marché est plus bolivien, ici il n'y a presque pas d'Argentins.

P. (commerçante, Sucre, origine rurale, 55 ans) – Le marché est plus bolivien, ici tous sont boliviens. Au début ça m'a gênée, je ne comprenais pas le quechua, il me disaient « ¿tomates kiri? » [à combien les tomates ?] et je ne comprenais rien.

M. (commerçante, Italie, origine rurale, 81 ans) – C'est un marché bolivien... Ici comme Argentins nous sommes 10 ou 15 au plus.^{clxxiv}

Les individus argumentent dans un sens ou dans l'autre en s'appuyant sur de multiples critères : le terrain du marché, le nombre de Boliviens, l'ambiance, l'administration... et sans se mettre d'accord. Le statut foncier du Marché de Pilar est pourtant l'un des plus clairs des espaces étudiés, puisque la collectivité (la Coopérative Dos de Septiembre) en est propriétaire. Dès lors, comment évaluer le degré d'appropriation des espaces maraîchers par les Boliviens ?

P. Claval [2003], en s'intéressant au marquage, au découpage, à l'institutionnalisation et à l'appropriation de l'espace, explique comment « *la culture fournit aux hommes les moyens de s'orienter, de découper l'espace et d'exploiter les milieux* » (p. 114). Après avoir reconnu son espace et s'y être orienté, l'homme nomme les lieux, qualifie les espaces et les institutionnalise, ce qui revient à y « *tracer des limites* » qui « *compartimentent l'espace* » et, en ce sens, séparent les espaces des groupes les uns des autres (p. 127/130). Ce processus d'appropriation peut-être collectif et individuel. La structuration de l'espace par les individus et les groupes instaure, au final, la relation entre une société et un espace.

Les différentes étapes que l'auteur énumère ont retenu mon attention pour deux raisons : il ne place pas le foncier au cœur de la dynamique d'appropriation de l'espace et il prend en considération les démarches individuelle et collective pour décrire la façon dont se noue la relation entre l'homme et l'espace.

On comprend aisément pourquoi sa première approche m'était utile ici. La seconde m'a paru intéressante par rapport aux doubles dynamiques qui traversent le complexe maraîcher. Les Boliviens rencontrés arrivent à Buenos Aires seuls ou en famille, avant de se regrouper éventuellement en associations : leur relation à l'espace se noue sans doute de façon particulière dans chacun des trois cas. A l'échelle individuelle, P. Claval utilise la figure de l'explorateur, qui s'apparente à celle du migrant arrivant en terre « inconnue » : à ce sujet la construction d'une relation personnelle à l'espace métropolitain (y compris et surtout au sens affectif) entre les moments de l'insertion et de l'installation m'intéresse au plus haut point, comme composante des processus d'appropriation. La relation qui s'établit entre le collectif et l'espace récepteur interviendrait dans un second temps (sur le plan temporel) : la relation individuelle se tisse, donne lieu à une « appréciation », quelle qu'elle soit (un manque, une insatisfaction, une envie de plus ou de mieux, etc), et provoque de nouveaux processus « d'exploration », au niveau collectif, afin de répondre à cette appréciation. Il s'agit bien, au moyen d'un processus d'analyse méticuleux, de comprendre la relation des différents sous-groupes des « Boliviens de l'activité maraîchère » à l'espace récepteur, sans négliger les démarches fondatrices individuelles et familiales.

Dans les parties précédentes, l'analyse des trajectoires a mis en évidence l'insertion socio-spatiale des Boliviens dans l'ensemble des espaces maraîchers de Buenos Aires. Je propose de relire ces trajectoires à partir des différentes étapes proposées par P. Claval, en travaillant autour du couple insertion spatiale / inscription spatiale : quelles sont les marques matérielles et personnelles de l'installation des Boliviens dans les espaces maraîchers et dans l'espace récepteur ? Qu'indiquent-elles de leur appropriation de l'espace argentin et de la relation qu'ils nouent avec cet espace d'arrivée ?

Les intentions méthodologiques développées ici seront appliquées tant aux espaces maraîchers qu'au reste de l'espace récepteur.

2. La prise de possession des espaces maraîchers par les migrants d'origine bolivienne

En premier lieu, on peut repartir des espaces maraîchers : l'éventuelle installation des Boliviens se mesurerait d'abord à l'*investissement* qu'ils font de leur espace professionnel et aux *investissements* qu'ils y réalisent. Les différents points abordés ici correspondent à des angles de vue différents : vue d'en haut, vue de face et vue intérieure panoramique. Après avoir montré comment se manifeste l'installation des Boliviens dans le paysage du complexe maraîcher, on changera d'échelle, afin de voir comment ils impriment leurs marques personnelles à l'extérieur, puis à l'intérieur des lieux qu'ils occupent. Comment les Boliviens reconstituent-ils un horizon qui leur ressemble dans les espaces maraîchers ?

2.1 Les limites plus ou moins tangibles des espaces maraîchers

« Faire sien » l'espace, c'est d'abord le délimiter et/ou l'occuper. Les espaces maraîchers sont observés ici « depuis le ciel », comme depuis une vue aérienne. Quelles sont les limites des espaces maraîchers tenus par les Boliviens ? Comment s'opère le processus d'occupation à petite échelle ? Ces éléments sont plus ou moins tangibles selon les espaces étudiés.

a. Des espaces maraîchers « en dur » ...

Le suivi des marchés de gros de Pilar et d'Escobar d'un terrain à l'autre fait découvrir une occupation de l'espace en deux temps :

Planche-photo 22 : Des baraques à la halle fermée : la construction en dur du Marché de Pilar



a. Vues aériennes, 2005 et 2011 (image Google Earth). Le terrain de la collectivité bolivienne est délimité par une parcelle en terre nue d'un côté (à droite) et en pelouse de l'autre (à droite) et entouré d'exploitations maraîchères et de champs. Le marché se repère en 2005 aux petites baraques en bois et en 2011 à un hangar au toit de tôle.



b. Vue de l'intérieur de la halle, 2008. Tous les côtés sont ouverts sur l'extérieur. Il y fait frais et même froid en permanence.



c. Vue de l'intérieur de la halle, 2010. Les côtés de la halle ont été construits en parpaings de béton. Seules quatre ouvertures ont été conservées pour le déchargement.



d. Détails de la consolidation de la halle : de gauche à droite la halle ouverte, bâchée puis bétonnée.

- Après s'être réunis sous forme de collectivité, de communauté ou d'association, les Boliviens achètent un terrain avec l'accord et parfois l'appui financier de la municipalité. Cette acquisition peut aussi être le fait d'un acteur isolé (cas du Marché Pancoche à Pilar). Ils tracent alors les limites du lieu à l'aide de grillage et de grilles.
- Dans un second temps, les Boliviens s'attèlent à la construction de l'espace maraîcher : l'édification et la consolidation de la halle, la délimitation des parkings. Ces démarches s'effectuent progressivement : à Pilar, les premières petites baraques en bois sont apparues en 2005 et il a fallu attendre 2011 pour la fermeture de la halle (Planche-photo 22) ; à Escobar, dans les deux marchés, la première halle a été suivie d'une deuxième halle, assortie d'un bâtiment administratif et d'un agrandissement des parkings.

Les Boliviens créent de nouveaux bâtiments et avec eux, de nouveaux espaces maraîchers. L'ensemble de la population alentour et les autorités politiques savent que ces constructions émanent des acteurs boliviens. Ce processus de délimitation et d'occupation de l'espace « en dur », impulsé par une entité associative avec l'accord des institutions locales, s'apparente alors à une occupation « par l'en-haut ».

La halle de ces marchés ne dispose ensuite d'aucune délimitation intérieure en dehors du quadrillage des emplacements au sol et des parties réservées à l'administration, aux sanitaires et à la restauration. Toutefois, quelques grilles surgissent peu à peu au sein des halles des marchés boliviens. Ce « durcissement » des limites émane d'un libre choix du commerçant.

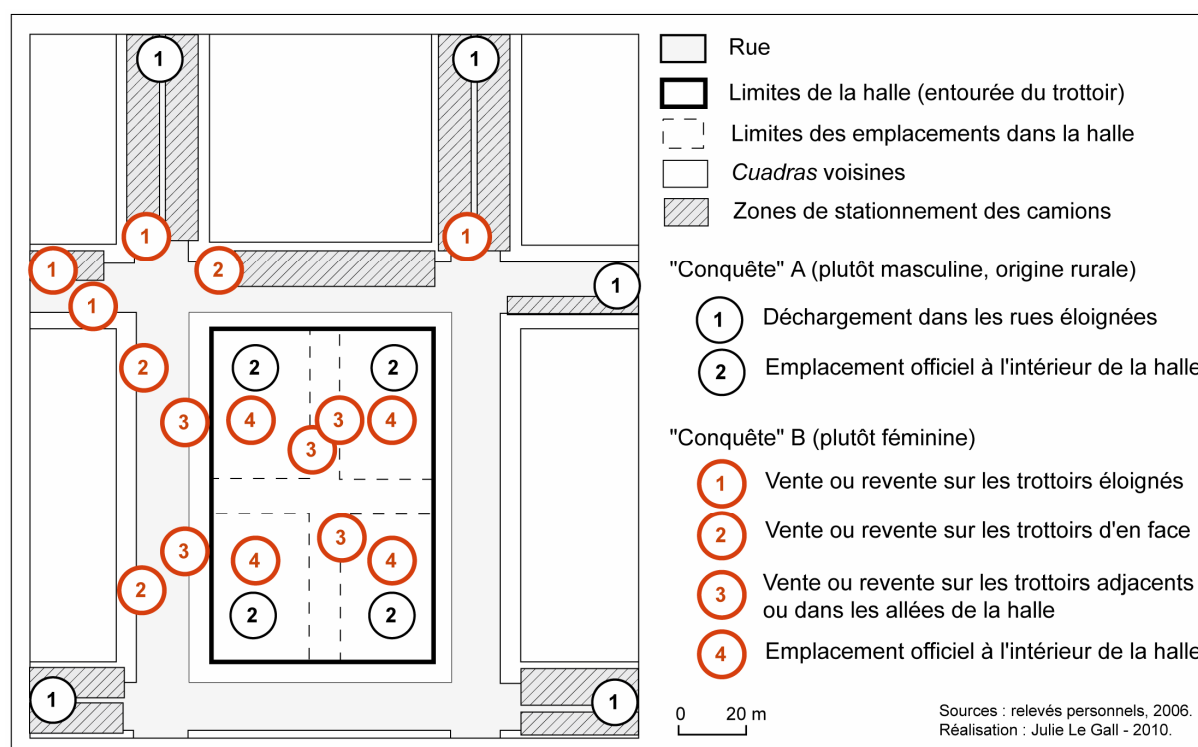
Les premiers marquages physiques de l'espace ne sont pas toujours aussi nets. Les récits des Boliviens invitent à distinguer également une méthode « douce » de délimitation et d'occupation des espaces maraîchers.

b. ... et des espaces maraîchers « en doux » : une occupation à petits pas

Lorsque les bâtiments emblématiques des espaces maraîchers (les halles, les locaux, les exploitations) sont déjà en place avant l'arrivée des Boliviens, leur approche est différente.

Les migrants d'origine bolivienne grimpent l'échelle sociale échelon après échelon, à des rythmes différents en fonction des époques d'arrivée et des personnalités de chacun, et en oscillant entre des stratégies économiques spécialisées ou diversifiées. Sur le plan spatial, cette ascension sociale prend une forme similaire : il faut passer plusieurs « sas » avant d'occuper un espace maraîcher avec la fonction la plus importante. Chacun de ces « sas » suppose des processus de délimitations spécifiques. Deux exemples l'illustrent (Carte 21 ; Carte 22).

Carte 21 : L'insertion « par l'extérieur » des Boliviens dans la halle du Marché de La Matanza



A l'échelle d'un marché de gros, le parcours des Boliviens au Marché de La Matanza démontre une insertion dans l'espace en plusieurs étapes, reprises par la Carte 21. Deux types d'approches ressortent :

- En noir sur la Carte 21, les Boliviens s'approchent du marché en allant apporter eux-mêmes leurs produits : les camions déchargent dans les rues parallèles au marché, à une ou deux rues de la halle. Puis ils rentrent dans la halle et s'installent sur un emplacement officiel (partagé ou non), en se tenant informés au sujet de la libération des emplacements. Ce parcours est généralement celui des producteurs-transporteurs-commerçants spécialisés en légumes feuilles.
- En rouge sur la Carte 21, les Boliviens commencent à vendre ou revendre des fruits et légumes sur les trottoirs situés à une rue du marché, puis se rapprochent en s'installant sur les trottoirs parallèles au marché, avant d'occuper les trottoirs adjacents à la halle ou d'ajouter des emplacements dans les interstices et l'allée centrale de la halle. Ils accèdent enfin à un emplacement officiel (partagé ou non). Ce parcours est généralement celui des revendeuses.

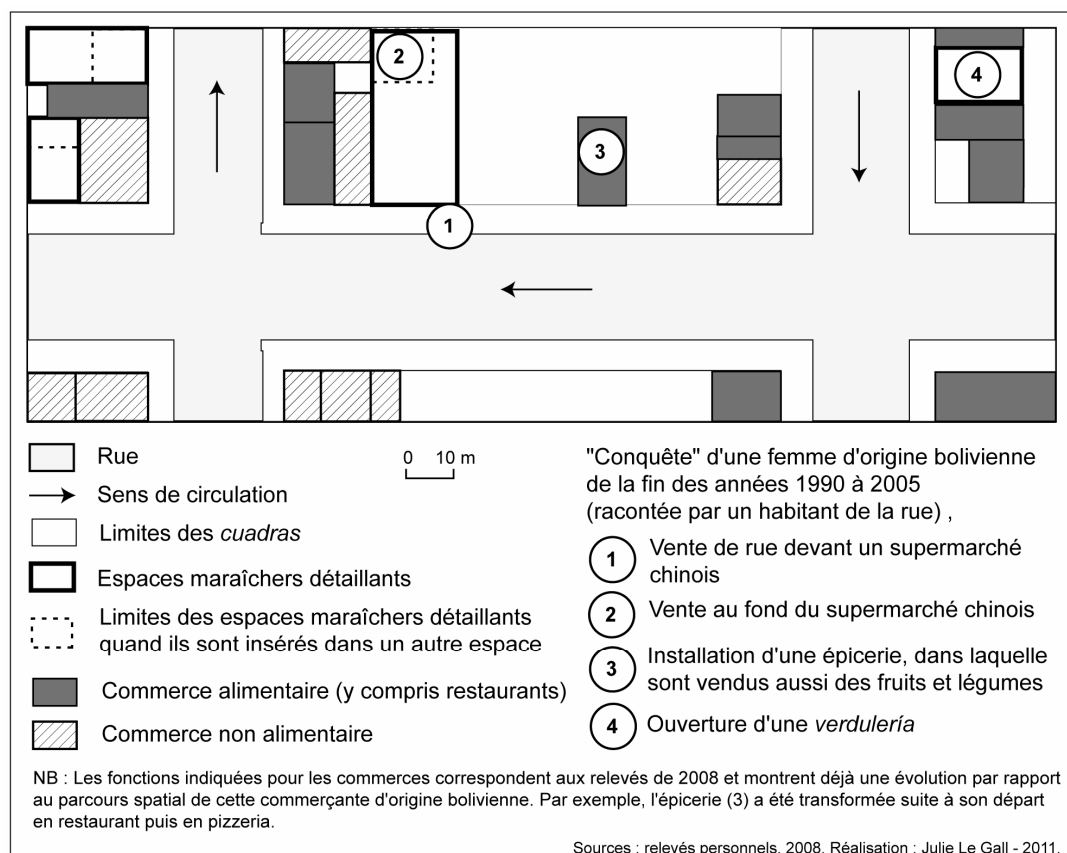
Les personnes interrogées n'ont pas toutes approché la halle par les mêmes rues, ni par les mêmes trottoirs, d'où la multiplication des numéros sur la Carte 21. Dès qu'une place se libère, quel que soit le lieu, elle est occupée par un nouvel arrivant, ce qui contribue à la densification continue du secteur de la halle.

Au cours de cette approche, les Boliviens créent des emplacements sur les trottoirs et au centre de la halle, ainsi qu'à l'intérieur des emplacements officiels lorsqu'ils le divisent. La disposition de caisses et de cartons délimite leur place. Ces marques physiques, même si elles sont moins visibles que des bâtiments en dur, séparent les espaces individuels les uns des autres.

A l'échelle d'une rue, le parcours décrit sur la Carte 22 montre une insertion et une inscription spatiales similaires. La personne se place d'abord sur un trottoir, dehors, aux abords d'un supermarché chinois, puis se voit proposer la gestion de la partie fruits et légumes du supermarché et pénètre donc l'intérieur du local. Elle loue ensuite son propre local, voisin, mais vend tous types de produits d'épicerie ; ce n'est qu'après qu'elle loue un local exclusivement dédié à la vente des fruits et légumes, à quelques mètres du lieu où elle s'était installée initialement.

Dans ce parcours, les Boliviens s'insèrent aussi dans des lieux existants. Comme ci-dessus, ils délimitent avec les produits qu'ils vendent leur place sur les trottoirs, au sein des supermarchés chinois ou du local qu'ils partagent. Les limites du commerce sont aussi imposées par celles du local loué.

Carte 22 : L'installation progressive d'une commerçante bolivienne dans le quartier de Once



Les délimitations des espaces où s'installent les Boliviens sont donc parfois discrètes. L'insertion dans un espace tenu par des Argentins se fait depuis l'extérieur, par une occupation *de fait* de l'espace, avant une occupation *de droit*. Cette insertion, individuelle, prend plusieurs années et dépend de la libération d'emplacements ainsi que de la circulation de l'information entre acteurs : c'est en ce sens qu'on peut parler d'une conquête « par l'en-bas ».

Enfin, le découpage externe des exploitations maraîchères est généralement imposé par le propriétaire des terres, mais les Boliviens organisent ensuite les parcelles comme ils le souhaitent et se les répartissent librement dans le cas où plusieurs producteurs partagent une même exploitation.

Les limites externes des exploitations d'origine (avant la déconcentration des terres opérée par les Boliviens) sont rarement très franches mais elles existent : les terres sont délimitées par des haies ou des rangées d'arbres. A l'intérieur de ces limites, la progressive mise en culture des champs ou l'édification de serres permettent de supposer les séparations instaurées par les Boliviens et le nombre de producteurs qui y travaillent. Mais sans indication du producteur, les différentes parcelles se repèrent difficilement, comme dans la plaine maraîchère de Zelaya (Pilar). L'usage est la marque principale des délimitations des exploitations maraîchères.

Depuis l'en-haut ou depuis l'en-bas, les Boliviens prennent de toute évidence leurs marques dans l'espace récepteur et vont même jusqu'à afficher « solidement » leur présence (avec du béton, comme à Pilar). Mais, en général, ils ne sont propriétaires ni des emplacements sur les marchés de gros traditionnels, ni des locaux commerciaux, ni des exploitations. Lorsqu'ils sont installés sur les trottoirs, aux abords de la halle d'un marché de gros ou en centre ville, ils travaillent dans une situation d'informalité et d'illégalité dont la police peut les déloger à tout moment. Seule leur position dans les marchés de gros de la collectivité semble plus confortable, mais elle reste dépendante d'un rattachement à une association. Cet accès nuancé au foncier métropolitain indique que les délimitations opérées dans les espaces maraîchers, même solides, ne suffisent pas à ce que les Boliviens prennent possession des espaces maraîchers.

Cependant, l'installation des Boliviens à Buenos Aires ne se résume pas aux bâtiments qu'ils occupent ou construisent¹⁷³ : des marques plus personnelles peuvent exprimer l'appropriation d'un lieu qui initialement appartient à un autre.

¹⁷³ Sur le plan analytique, je rejoins les propos de B. Collignon et J.-F. Staszak au sujet des espaces domestiques : « *De plus, l'espace domestique ne se réduit pas à des configurations architecturales. (...) Les nombreux travaux sur l'histoire de l'habitat se focalisent souvent ainsi sur l'architecture et négligent la façon dont*

2.2 L'extérieur et l'intérieur : l'introduction de marques collectives et personnelles

Les exploitations, les marchés de gros, les emplacements des marchés de gros et les locaux commerciaux sont des espaces économiques dont le statut est ambivalent. D'un côté, ils sont privés (bien que les Boliviens soient rarement propriétaires). De l'autre, ils sont ouverts : les exploitations sont régulièrement visitées par des ingénieurs agronomes et par des hommes politiques ; les magasins sont libres d'accès au tout venant et les marchés de gros fonctionnent grâce à l'échange avec les commerçants et, de plus en plus, avec les consommateurs « ordinaires » (du fait de la « détaillisation » introduite par les Boliviens). Entre caractère privé et ouverture, leurs occupants y impriment des marques personnelles visibles aux yeux de tous.

Or, « faire sien » un espace, c'est y transférer un peu de soi de telle sorte que les autres reconnaissent cette appartenance. On peut faire l'hypothèse que les migrants boliviens impriment des signes qui « trahissent » leurs origines géographiques et leurs valeurs culturelles. Il faut dès lors partir à la recherche de ces signes pour évaluer la prise de possession des espaces maraîchers par : les espaces maraîchers tenus par les Boliviens se distinguent-ils des autres et comment ?

a. La face publique des espaces maraîchers : des Boliviens peu possessifs

L'action de nommer un espace et d'afficher ce nom est aussi fondamentale pour se l'approprier que celle de le délimiter. En effet, c'est dire aux yeux de tous « je suis l'occupant de cet espace ».

Regardons dès lors les espaces maraîchers depuis l'extérieur : que dit leur face « publique » de leurs propriétaires ou locataires ? Il apparaît particulièrement éclairant de proposer ces analyses lorsque ces lieux sont fermés, sans que soit révélé le visage du gérant du local ou de l'exploitant. Les Planches-photos des deux doubles pages suivantes illustrent trois cas de figures ressortent :

- La fonction maraîchère de certains lieux, quand ils sont fermés, ne transparait pas plus que la nationalité de leurs gérants (Planche-photo 23). Les *verdulerías* dans ce cas sont toutes tenues par des Boliviens (Planche-photo 23a), à l'inverse des marchés de gros qui eux ont tous à leur tête un Argentin (Planche-photo 23c). Les emplacements des marchés de gros les moins marqués (par de simples lignes au sol, par exemple) sont tenus par

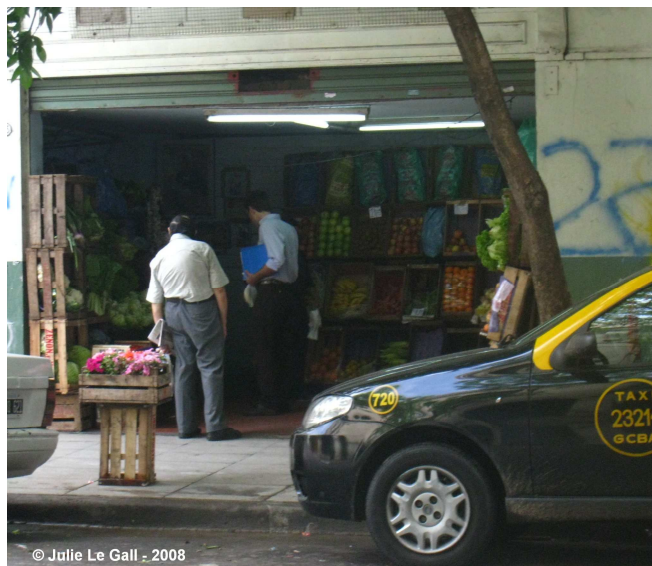
les habitants fabriquent, en y vivant, leur espace domestique. Construire un logement, ce n'est pas construire un espace domestique. » [Collignon et al., 2004] p.4. La méthodologie d'étude de l'intérieur des espaces maraîchers telle qu'elle sera conduite dans ce chapitre s'inspire des études menées à l'échelle micro dans ces espaces domestiques, au sens où ces lieux de travail sont aussi les lieux du quotidien des producteurs et commerçants, voire des lieux de résidence, comme il sera vu par la suite.

des Boliviens. Néanmoins, dans les marchés de gros traditionnels, de nombreux emplacements grillagés sans autre ajout de signe personnel sont aussi tenus par des Argentins (Planche-photo 23b). Enfin, les exploitations les plus anonymes sont, par défaut, toujours tenues par des Boliviens (Planche-photo 23d).

- D'autres lieux mettent en avant leur fonction maraîchère sans que l'on puisse identifier l'origine de leurs gérants (Planche-photo 24). La majorité d'entre eux ne sont pas tenus par des Boliviens. Les éléments présentés, pragmatiques, rendent le lieu fonctionnel et visible.
- La devanture de certains lieux indique immédiatement leur fonction maraîchère et l'origine des acteurs (Planche-photo 25). Les marchés de gros dans ce cas sont systématiquement aux mains des Boliviens (Planche-photo 25a), tandis que les *verdulerías* de ce style sont celles des Argentins (Planche-photo 25b).
- Enfin, la façade publique des espaces maraîchers très personnalisés est parfois trompeuse (Planche-photo 26). La décoration indique plutôt une origine argentine, mais paradoxalement, ces espaces sont tenus par des Boliviens, qui apposent aussi leur prénom plutôt que la fonction du lieu (Planche-photo 26a). A l'inverse, les couleurs des clubs de foot sur les emplacements ou les *verdulerías* trahissent toujours des occupants argentins (Planche-photo 26b).

Ainsi, à l'extérieur, à part dans le cas des marchés de gros créés par les Boliviens, il est rare qu'un espace maraîcher affiche l'origine de son occupant lorsqu'il est bolivien. Au contraire, on peut soupçonner fortement son origine bolivienne lorsqu'aucune marque extérieure n'est visible. Autrement dit, à l'extérieur, soit les Boliviens revendiquent totalement leur origine quand ils sont propriétaires du lieu (cas des marchés de gros), soit ils s'en cachent le plus possible et sont même capables de brouiller les pistes quand ils ne sont pas propriétaires. L'observation de la façade publique des espaces maraîchers permet de montrer la franche appropriation *collective* de certains d'entre eux mais n'indique rien de leur appropriation individuelle. La situation change-t-elle quand on passe la porte ?

Planche-photo 23 : Ni fonction, ni nom : les espaces maraîchers anonymes.



a. Verdulería tenue par une Bolivienne, San Cristobal.
On ne devine la fonction de certaines verdulerías qu'en apercevant les légumes entreposés.



b. Emplacements du Marché de Beccar.
Les emplacements des marchés de gros ne portent parfois aucun indice personnel si ce ne sont les caisses et sacs entreposés.



c. Le marché de gros de Florencio Varela, qui ressemble à un simple entrepôt au milieu d'une zone industrielle. Les halles de certains marchés de gros ressemblent à de simples hangars : seuls les grands parkings, les bennes à ordures remplies de fruits et légumes ou encore les piles de cageots et cageottes entreposées à côté permettent de supposer leur fonction maraîchère.



d. Entrée de l'exploitation maraîchère d'un producteur d'origine bolivienne.
Ni grille, ni portail (et quand ils existent, ils sont ouverts) : l'origine des occupants boliviens se repère par défaut. La présence de nombreux chiens (souvent agressifs) pour pallier à l'absence de limites est aussi un signe récurrent.

Planche-photo 24 : Des façades qui disent la fonction : les espaces maraîchers publicitaires



a. Un angle du Marché de Beccar (zone Nord) et la façade du Marché de gros Bonaerense (zone Sud) où l'on distingue au second plan une peinture de bienvenue. Certains marchés de gros présentent une plaque indiquant leur nom et leur fonction (« abasto » ici : approvisionnement).



b. Emplacements de commerçants argentins au Marché régional de La Plata (à gauche). Ces emplacements affichent un numéro, une marque, une photo de fruits et légumes. Ils sont souvent spécialisés dans les fruits et légumes-fruits et gérés par des consignataires dépendants de grandes marques de distribution. A droite, on distingue un emplacement anonyme, tenu par un Bolivien.

c. Verdulería tenue par un Argentin à Palermo.

L'enseigne est fonctionnelle et indique les produits disponibles.

Planche-photo 25 : Des façades qui disent la fonction du lieu et l'origine du gérant : les espaces maraîchers nationalisés

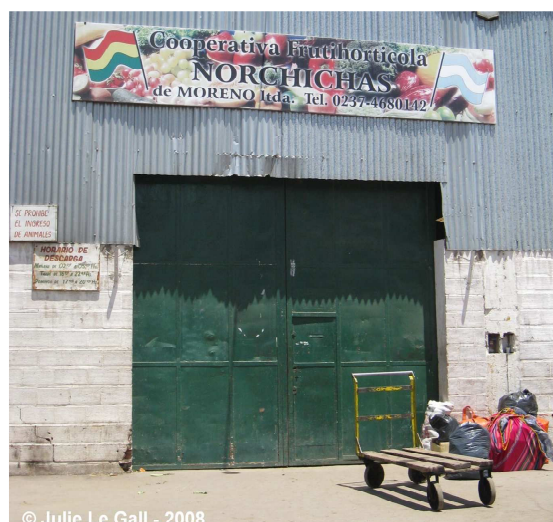


© Julie Le Gall - 2006

a. Entrées des marchés de gros créés et dirigés par les Boliviens à Morón (en haut), Pilar (à gauche) et Moreno (à droite). Ces marchés de gros présentent un ensemble de symboles qui permettent d'identifier de suite l'origine de leurs fondateurs. Le drapeau bolivien en constitue le plus marquant et le plus récurrent : il est dessiné, flotte à l'entrée du marché et ses couleurs sont reprises sur les grilles, les poteaux ou les enseignes, souvent à côté du drapeau argentin. Le nom, aux consonances étrangères, identifie l'entité à la tête de l'établissement (« *cooperativa* ») ainsi que sa fonction commerciale (« *mercado* ») et maraîchère (« *frutihortícola* »).



© Julie Le Gall - 2008



© Julie Le Gall - 2008



© Julie Le Gall - 2008

b. Verdulerías tenues par un Argentin à Mataderos (à gauche) et un Argentin d'origine italienne à Once (à droite). Ces enseignes colorées selon les pays mis en avant (en bleu ciel et blanc et en vert, blanc rouge) et dont les noms rappellent les nationalités (Primeur « champion mondial » pour l'Argentin et « El Tano » pour l'Italien) attirent et fidélisent le client.

Planche-photo 26 : Des façades brouilleuses de pistes : des espaces maraîchers bien reconnaissables



a. « Shirley » et « Bertha », deux verdulerías tenues par des Boliviens à Villa Crespo et Palermo. L'usage du *fileteo* pour écrire les prénoms et décorer l'enseigne trompent le passant : cette technique picturale typiquement argentine et même portène imite les devantures des commerces typiquement argentins.



b. Emplacement tenus par des Argentins au Marché de gros bonaerense. Les enseignes reprennent les numéros des emplacements (« *puestos x x x* ») et les couleurs des clubs de River et Boca Juniors. Ces équipes représentatives du paysage national attirent et fidélisent les clients (étonnant alors que River est descendu en deuxième division en 2011...).

b. L'intérieur des espaces maraîchers : des espaces peu personnalisés mais consolidés

A l'intérieur des espaces maraîchers, les Boliviens restent discrets (Planche-photo 27). Leurs magasins de fruits et légumes et les exploitations affichent en général peu de marques personnelles.

Les magasins de primeurs tenus par des Argentins se reconnaissent à l'ordre qui y règne et à la présentation soignée des articles (Planche-photo 27a). Les éléments de l'enseigne se prolongent aussi à l'intérieur grâce aux couleurs argentines, à des photos personnelles accrochées au mur. Chez la plupart des commerçants boliviens, les produits restent dans les caisses et sont moins mis en valeur (Planche-photo 27b ; les Planche-photo 27a marquent l'exception). A l'intérieur, comme à l'extérieur, les espaces boliviens se repèrent « par défaut » : les Boliviens investissent l'espace de façon plus précaire que les autres commerçants, même si des aménagements sont parfois apportés au fil des années (Planche-photo 27c).

De même, chez les exploitants, les marqueurs individuels de l'espace n'abondent pas. Mais la présence de serres ou de tunnels démontrerait toutefois une implantation durable des exploitants, car ils n'investiraient pas autant d'argent s'ils quittaient prochainement le lieu. En outre, le soin accordé aux cultures pourrait être considéré comme un investissement personnel visant à consolider l'exploitation.

Au sein des marchés de gros de la collectivité bolivienne, les commerçants boliviens participent à la consolidation des emplacements. La construction de grilles ou l'installation d'armoires et d'étagères, comme à Escobar et Pilar autour de quelques emplacements (vente d'œufs, de produits d'épicerie), constituent des signes évidents d'une prise en main de l'espace pensée à long terme (Planche-photo 27c). Alors que je félicitais V., commerçante à Pilar, pour les changements instaurés sur son emplacement, elle me rappela que les marchés traditionnels étaient tous en grillage. Il lui semblait logique que l'ensemble des commerçants se mette à réagir ainsi. De fait, les Boliviens commencent à intégrer à leur emplacement un pupitre et un tabouret pour se poser et compléter les factures. Dans ces marchés, les rares commerçants grossistes argentins sont, quant à eux, d'une grande discrétion puisque leurs emplacements ne disposent même pas de pupitres.

Dans les marchés de gros traditionnels, les Argentins sont au contraire très expansifs et aménagent et décorent leurs emplacements avec des effets personnels (Planche-photo 27d). Ces processus vont jusqu'à un réaménagement des emplacements avec la construction, par exemple, d'une sous-partie administrative (Planche-photo 27e). Le comportement des commerçants boliviens est à peu près inverse. Un seul emplacement bolivien du Marché de La Matanza présente des éléments personnels équivalents à ceux des emplacements argentins (la tendance est suivie dans les autres marchés traditionnels) (Planche-photo 27f). Même au sein des

marchés de gros de la collectivité, les Boliviens n'apposent que des marques personnelles discrètes (Planche-photo 27g).

Ainsi, vus de l'intérieur, les espaces maraîchers tenus par des Boliviens apparaissent moins aménagés, moins consolidés et moins personnalisés que les espaces maraîchers tenus par d'autres acteurs. Ce manque d'éléments tangibles et la faible préoccupation pour aménager « physiquement » l'espace rappellent les analyses des façades extérieures. Est-ce suffisant pour conclure à une prise en mains limitée de l'espace récepteur et au caractère provisoire de leur installation ?

Planche-photo 27 : Investissement et aménagement des espaces maraîchers : les Boliviens en retrait



a. Verdulería tenue par un Argentin, Palermo. On distingue au premier plan les produits bien rangés dans des paniers et au second plan à droite un drapeau argentin.



b. Détail de la devanture d'une verdulería tenue par un Bolivien. Les produits sont posés à même les caisses, les prix indiqués sommairement. Les barquettes sont disposées sur des feuilles de papier journal.



© Julie Le Gall - 2009

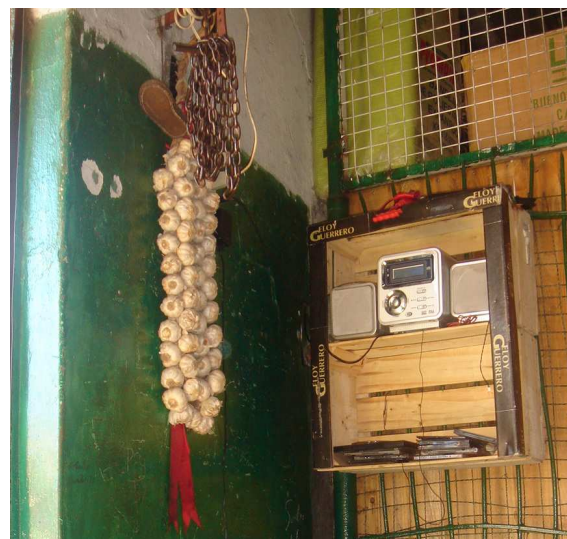


© Julie Le Gall - 2011

c. De nouveaux aménagements témoins de la consolidation des espaces maraîchers tenus par les Boliviens : à gauche, une étagère à épices dans une *verdulería* de Palermo ; à droite, une grille édifée pour entourer un emplacement réservé à la vente de légumes lourds, au Marché Pancoche d'Escobar.



d. La personnalisation des emplacements argentins sur les marchés de gros traditionnels : deux exemples au Marché de La Matanza (commerçant installé depuis 23 ans) et de Florencio Varela (chariot d'un commerçant installé depuis 10 ans). Les commerçants agrémentent leur lieu de travail d'un nécessaire à *mate* (une bouilloire et une mini-gazinière pour faire chauffer l'eau), de portraits du Christ, de Gardel ou du joueur de foot de leur équipe préférée...



e. L'aménagement du « plus bel emplacement du marché » (selon les dirigeants), Marché de Beccar. Ce commerçant, a aménagé l'intérieur avec un bureau, un secrétariat et des toilettes portant le logo et les couleurs de son enseigne (Benditatierra).

f. Le seul emplacement tenu par un Bolivien « personnalisé » du Marché de La Matanza (commerçant présent depuis 8 ans). La tresse d'ail enrubbannée (et parfois vernis) est un porte-bonheur de Bolivie que l'on retrouve suspendu aux rétroviseurs des camions ou aux murs des marchés de gros de la Collectivité bolivienne.



g. La personnalisation limitée des emplacements dans les marchés de gros de la Collectivité bolivienne. A gauche, une plaque en carton avec le nom du commerçant (Marché de Moreno) ; à droite, une affiche électorale pro-Evo Morales placardée sur les murs de l'administration (Marché de Morón).

2.3 Une inscription spatiale éphémère... pour durer

On ne peut pas être aussi catégorique. Non seulement on observe dans l'ensemble des espaces maraîchers occupés par les Boliviens une amorce de consolidation, remarquable si l'on compare la durée de leur installation à celle des acteurs traditionnels, mais en outre, considérer l'absence d'éléments fixes et personnels comme le signe d'une non-appropriation relève d'une projection des façons de faire des Argentins voire d'un contresens¹⁷⁴ : l'appropriation bolivienne de l'espace pourrait passer par une inscription spatiale différente.

¹⁷⁴ J'emploie le terme « contresens » en comparant mes observations aux travaux d'E. Ma Mung au sujet des commerces tenus par les Chinois à Paris [Ma Mung, 1996] : « Certaines entreprises jouent (...) de la neutralité et de l'absence de marque ethnique, ils veulent se montrer comme des entreprises parmi les autres sans qu'il soit possible de les distinguer de prime abord : c'est le cas des grossistes chinois en maroquinerie dans le 3^e arrondissement de Paris ou de certains marchands de fruits et légumes sur les marchés. (...) Au début de leur installation dans cette activité dans les années cinquante, ces grossistes chinois "neutralisaient" leurs commerces afin de les rendre les moins ethniquement repérables possible, donnant au commerce des noms tels que "La Parisienne" ou "Le comptoir de la maroquinerie"... L'objectif étant qu'aucune relation ne soit établie par le client entre l'origine ethnique du commerçant et le produit vendu, le commerçant pensant pour des raisons que nous ne développerons pas ici, que cela serait néfaste à ses affaires. » (p. 220) Ces commerçants se sont néanmoins installés durablement à Paris puisque l'auteur évoque ensuite les seconde et troisième générations qui les ont suivis. La « neutralisation » des commerces tenus par les Boliviens ne remet aucunement en question leur appropriation de l'espace ni leurs velléités d'installation.

a. Un changement d'ambiance

C'est en gardant ses cinq sens en éveil que l'on prend conscience d'une prise de possession progressive des espaces maraîchers par les migrants boliviens, notamment en dehors des marchés de gros de la collectivité bolivienne¹⁷⁵.

- Le « décor » change et prend des couleurs. En plus des gousses d'ail mentionnées ci-dessus (Planche-photo 27f), sur les étagères, la vierge de Copacabana a pris la place du Christ. Les femmes enroulent ou posent leur bébé et leurs produits maraîchers dans des couvertures colorées (Planche-photo 28a). Les commerçantes portent un tablier vert, brun ou bordeaux dont elles sortent leur argent (R., commerçante de Palermo, l'enfilait tel un uniforme juste avant d'aller effectuer ses achats à La Matanza) et les plus âgées s'habillent avec des vêtements typiquement boliviens, notamment avec une jupe droite coupée sous le genou (Planche-photo 28b).
- Les odeurs et les goûts émanant des lieux de restauration aux abords des marchés de gros rappellent celles des marchés de La Paz et contrastent, dans le cas des marchés de gros traditionnels avec ceux de la cafétéria centrale du marché (Planche-photo 28c et d). Les petits pains au fromage, l'*api*¹⁷⁶, l'eau de cannelle, le *picante de pollo*¹⁷⁷ et autres mets d'origine bolivienne font concurrence aux pizzas, cafés au lait et croissants chauds. La façon même dont ces plats et douceurs sont présentés est atypique en Argentine : les pains sont exhumés des cartons, les plats servis à la main dans des assiettes lavées de suite dans une bassine, les boissons proposées dans des petits sachets en plastique percés avec une paille.
- Par certains aspects, le toucher se voit aussi modifié par l'arrivée des Boliviens. De nouvelles pratiques apparaissent notamment dans les façons de travailler les fruits et légumes : non seulement les économes des Boliviens sont importés de Bolivie et diffèrent de ceux que l'on trouve dans les boutiques argentines, mais les méthodes pour éplucher, couper, râper ne sont pas non plus identiques à celle des femmes argentines. Les échanges entre client et acheteur varient : les Boliviens et Boliviennes comptent sur leurs doigts en commençant avec leur petit doigt et non avec le pouce, ce qui est caractéristique des pays andins ; ils sont aussi moins « tactiles » entre eux

¹⁷⁵ Pour cette méthode d'approche sensorielle de l'espace, on pourra se référer aux travaux de L. Grésillon menés à Paris sur les odeurs ressenties et le rapport à l'espace qui en découle [Grésillon, 2004 ; 2010]. P. Claval remarque également comment la reconnaissance et l'orientation dans l'espace relèvent d'un apprentissage mais aussi d'une « relation sensorielle à l'espace. » [Claval, 2003] (p. 115)

¹⁷⁶ L'*api* est une boisson chaude très consistante à base de farine de maïs et d'eau (il prend une couleur différente en fonction de la variété de maïs employée : violet, blanc cassé, jaune).

¹⁷⁷ Le *picante de pollo* est un plat épicé mijoté à base de poulet, de légumes et de pommes de terre (une sorte de ragoût).

Planche-photo 28 : Marqueurs éphémères... Un changement d'ambiance des espaces maraîchers



a. Transport de sacs de pommes de terre, Marché de La Plata. La femme à gauche porte son bébé dans une couverture de Bolivie, bordée de blanc par ses soins. La femme à droite porte un tablier bordeaux, « uniforme » des commerçantes boliviennes.



b. Départ d'une commerçante du Marché de Pancoche, Escobar. Cette femme d'une quarantaine d'années porte une jupe aux genoux, comme les femmes de son âge en Bolivie et son tablier bleu de travail.



c. « Boulangerie » bolivienne au Marché de La Matanza. Cet emplacement adjacent à la halle propose, servies dans des cartons, des galettes frites (« *tortas fritas* », premier plan à gauche), des petits pains ronds (premier plan à droite), des pains au fromage (second plan à droite) et des génoises (troisième plan). A l'arrière-plan, une jeune fille d'origine bolivienne sert une infusion à la cannelle dans un sachet plastique.



d. La cuisine du Marché de Pilar. Les différents plats sont maintenus au chaud dans des casseroles par du papier journal et la salade lavée et coupée dans une bassine. Au fond à gauche en rouge-brun, on repère la sauce pimentée posée sur toutes les tables du restaurant (« *el ají* »). La cuisinière prépare à la main les assiettes qui seront emportées aux clients par son employée

et on les voit moins rarement que les Argentins se taper sur le dos ou les épaules, de même qu'ils sont plus discrets sur le plan gestuel au moment des transactions financières.

- Les sons aussi évoluent. Dans les *verdulerías* et sur les emplacements tenus par des Boliviens, la radio diffuse en fond des airs de cumbia. A La Matanza, la serveuse de la cafétéria centrale du marché se plaignait de la musique émanant de leurs emplacements, car elle préférait le rock. Cependant, le silence actuel des marchés ou des commerces surprend plus les Argentins que les sons qu'ils produisent. Auparavant, résonnaient, d'après eux, davantage de cris et de rires. B., commerçant traditionnel, remarque en évoquant l'ancien Marché de l'Abasto : « *Avant pour dire bonjour on disait « hé, cocu ! ». C'était la fête, la joie permanente, tout le marché était une fête et maintenant...maintenant...T'as vu, non ? Rien à voir...* » ^{clxxv} Les Boliviens sont en général moins expansifs que les Argentins et n'ont ni le même contact avec le client, ni les mêmes rapports entre eux.

Ces analyses impressionnistes illustrent un changement d'ambiance des espaces maraîchers traditionnels et l'instauration d'une ambiance originale dans les espaces maraîchers créés par la Collectivité bolivienne (« originale » par rapport à l'activité maraîchère antérieure de Buenos Aires). Ces évolutions rapprochent ces espaces des Andes plus que du bassin de La Plata¹⁷⁸.

b. L'installation de commerces communautaires

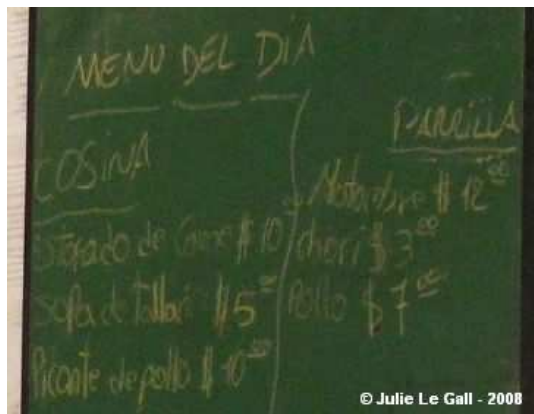
Au-delà des pratiques observées, cet éveil des sens met en évidence, à l'intérieur des marchés de gros, des « lieux dans le lieu » favorables à cette nouvelle animation. Il s'agit des points de restauration, des stands de musique, des emplacements dédiés à la vente de produits d'épicerie en gros et des emplacements destinés aux produits « techniques » (sacs plastiques, couteaux...). Ce ne sont pas des espaces maraîchers à proprement parler mais ils participent pleinement au fonctionnement des marchés.

Les points de restauration font partie intégrante de la vie du marché (équivalent de la cafétéria), les autres types d'emplacements ont été mis en place par les Boliviens. De plus, les produits proposés sur tous ces emplacements sont introduits par leurs soins, parfois importés de Bolivie et surtout destinés en priorité aux Boliviens présents sur le marché, comme l'expliquent les analyses sur la Planche-photo 29. D'autres exemples que la musique ou les menus des restaurants l'illustrent : la configuration du restaurant de Pilar, par exemple ou les emplacements

¹⁷⁸ Je reprends le terme « andin » comme dans les travaux pionniers d'I. Laumonier, M. M. Rocca et E. M. Smolensky concernant les fêtes religieuses des migrants boliviens au sein du Grand Buenos Aires, qui leur avaient permis d'observer la continuité des pratiques culturelles par-delà les frontières et les générations [Laumonier *et al.*, 1983].

« techniques ». Les épiceries proposent plusieurs variétés de maïs différentes (pour le *mote*, l'*api*...), des pop-corn géants et colorés, des fèves grillées et salées... : des produits en gros que les Argentins ne connaissent pas, ne mangent pas et qui rappellent les rues de La Paz.

Planche-photo 29 : Les « commerces communautaires » des Boliviens sur les marchés de gros



a. Le menu du restaurant au Marché de Pilar, un reflet de la double configuration du lieu. On peut y commander à manger en deux endroits différents : le premier, où sert un Bolivien, propose des plats typiques de Bolivie (« *estofado de carne* », « *picante de pollo* ») ; le deuxième, où l'on est reçu par un Argentin aux heures les plus fréquentées, est une *parilla* où les pièces de viande caractéristiques (« *asado* », « *chori* » pour « chorizo ») sont disponibles, assaisonnées de *chimichurri*.



b. Un emplacement technique au Marché de La Matanza. On y vend notamment des sacs en plastique de toutes dimensions employés pour emballer quelques fruits et légumes, ce qui correspond au processus de détaillisation des espaces grossistes impulsé principalement par les commerçants boliviens.



c. Une « épicerie en gros » au Marché de Pilar. Les épiceries proposent plusieurs variétés de maïs rangés dans des sachets plastiques alignés dans l'armoire au dernier plan, des pop-corn géants et colorés (premier plan en bas et troisième plan à droite), des fèves grillées et salées (premier plan au-dessus des pop-corn)... :



d. Emplacement réservé à la musique au Marché Pancoche. On distingue à droite des charangos¹⁷⁹ suspendus et à gauche des caisses en cartons remplies de CD piratés. Les pochettes indiquent : « les plus belles chansons du Noël en Bolivie », « les plus grands hits de Kjackas », « les meilleurs tubes de *cumbia* », « tout le *charango* » entre autres choix boliviens et internationaux.

¹⁷⁹ Le *charango* est un instrument à cordes typique des Andes fait à l'origine dans une carapace de tatou.

L'ensemble de ces éléments me renvoie à la définition proposée par E. Ma Mung du commerce ethnique [Ma Mung, 1996], considéré comme « *l'activité pratiquée par des personnes qui utilisent et s'appuient sur des réseaux ethniques sur le plan du financement, mais aussi sur le plan de l'approvisionnement, sur celui du recrutement du personnel et parfois même sur celui de l'achalandage lorsque ce commerce vise en premier lieu comme clientèle la communauté dont est issu le commerçant.* » Préférant mettre l'accent sur les relations à l'intérieur du groupe et sur l'aspect dynamique des systèmes, l'auteur considère « les économies ethniques » au pluriel comme des « *dispositifs qui mettent en relation des individus à travers des échanges de biens et de services sur la base de leur appartenance ethnique* » (p. 217). Les produits maraîchers ne sont pas spécifiques à la communauté bolivienne, mais selon cette définition fondée sur les réseaux et leur utilisation, le commerce maraîcher mené par les Boliviens s'apparenterait à du commerce ethnique.

E. Ma Mung ajoute que le commerce ethnique recoupe : « *le commerce banal ou courant qui est la distribution de produits et services courants à une population dont n'est pas issu le commerçant ; le commerce exotique, c'est-à-dire la distribution de produits spécifiques à une population dont n'est pas issu le commerçant ; le commerce communautaire, soit la distribution de produits spécifiques des membres de la communauté dont est issu le commerçant.* » (p. 215). À la lumière des analyses ci-dessus et de celle des chapitres précédents, les emplacements des marchés de gros repérés ci-dessus sont plus spécifiquement des « commerces communautaires ». Or, ce genre de dispositif témoigne d'une implantation prolongée du groupe de migrants considéré¹⁸⁰. Ainsi, ces interprétations incarnées dans des lieux précis des marchés de gros, associées aux « observations sensorielles » proposées plus haut peuvent être considérées comme les marqueurs physiques d'une appropriation de l'espace par les migrants d'origine bolivienne.

c. Les marqueurs d'un espace transnational ?

La prégnance de la Bolivie dans les dynamiques d'implantation des migrants boliviens à Buenos Aires révèle, au cœur de l'activité économique, la présence de « l'ailleurs » dans « l'ici ».

¹⁸⁰ À propos des organisations communautaires turques en France, G. Petek-Salom remarque ainsi à quel point la pérennisation des habitudes et traditions dans l'espace d'accueil tient à la volonté de les transmettre aux générations suivantes. L'auteur écrit : « Les hommes de la première génération d'immigration économique ayant déjà fait venir leurs épouses, de nouveaux enfants naissaient en France : il fallait donc veiller à la préservation de l'identité au niveau de la vie quotidienne et de la fidélité aux valeurs ancestrales. On travaillerait en France, les enfants y étudieraient, mais on y vivrait en étroite convivialité avec ses compatriotes, dans un décor intérieur qui rappellerait la Turquie (...). » [Petek-Salom, 1998] p. 88.

La formule est caractéristique d'un espace transnational [Sassone, 2002b]. Le concept est à la fois support et résultante de la notion de transnationalisme, définie par A. Portes, L. E. Guarnizo et W.T. Haller comme « *les rapports permanents entre les immigrés et leurs lieux d'origine et la façon dont ces incessants allers-retours construisent des champs sociaux complexes qui passent outre les frontières nationales* » [Portes et al., 2002]. L'espace transnational est une trame tissée par les « *modes de vie transnationaux* » (on pourrait aussi dire « pratiques » transnationales), qui se réfèrent, selon L. E. Guarnizo [Guarnizo, 2003] à « *une large panoplie de relations transfrontalières sociales, culturelles, politiques, économiques, à la fois conscientes et inconscientes, que font émerger les migrants pour maintenir et reproduire à distance leur milieu social d'origine* ». Les marques d'appropriation observées ici, ajoutées aux pratiques productives et commerciales introduites par les Boliviens (mises en lumière dans les deux derniers chapitres), interrogent : Quel rapport entretiennent les acteurs maraîchers, dans le cadre professionnel, à leur pays d'origine ? Existe-t-il un espace transnational spécifique aux acteurs maraîchers d'origine bolivienne ?

On aurait pu imaginer des Boliviens produisant des légumes en Bolivie et se déplaçant plusieurs fois par semaine jusqu'à Buenos Aires pour les vendre, utilisant réseaux sociaux et familiaux pour multiplier les allers-retours contre le caractère hautement périssable des denrées,... : en somme, une sorte de « commerce au panier » pour adapter l'expression de « commerce à la valise » employée pour qualifier les échanges commerciaux transnationaux d'une rive à l'autre de la Méditerranée [Péraldi, 2001]. Il y a là peut-être un projet à développer, mais pour l'instant, ce type de propos relève d'une méconnaissance des circuits productifs et commerciaux métropolitains.

En revanche, d'autres produits alimentaires circulent depuis la Bolivie : ceux que l'on retrouve dans les commerces communautaires des marchés de gros (et du quartier de Liniers). Lorsque je m'étonnais de les rencontrer sur les étals argentins, les commerçants m'expliquaient qu'ils venaient de Bolivie. Cependant, quel est le parcours des commerçants pour accéder à ces produits ? Un grossiste de La Matanza me raconta qu'un camion lui apportait directement de Bolivie ce dont il avait besoin, alors que tous les autres gérants d'un commerce de type communautaire (à La Matanza et à Pilar) m'ont précisé qu'ils se fournissaient à Liniers auprès de magasins spécialisés. Le « camion » auquel fait référence le grossiste de La Matanza abrite peut-être un commerçant transnational¹⁸¹, effectuant les allers-retours entre la Bolivie

¹⁸¹ « Entrepreneurs ethniques » ou « colporteurs », ces commerçants voient leur profil décrit par M. Péraldi et ses équipes associées dans le cas méditerranéen. Il s'agit d'entrepreneurs migrants engagés « *dans une carrière commerciale caractérisée par la mise en œuvre de deux compétences articulées : d'une part la mobilité transfrontalière, d'autre part cette compétence relationnelle qui rend possible la conversion des solidarités et des liens établis dans l'exil en relations productives et économiquement efficaces* » [Péraldi, 2001] (p. 8). Ces commerçants effectuent des allers-retours très fréquents entre les places marchandes d'une rive à l'autre du bassin méditerranéen.

et l'Argentine, chargé dans un sens de produits alimentaires et dans l'autre d'autres produits (textiles, par exemple) et les magasins spécialisés de Liniers s'approvisionnent sans doute de façon identique. Il existe donc un espace transnational économique mais qui ne touche pas les Boliviens de l'activité maraîchère. L'espace économique pratiqué par les commerçants grossistes « communautaires » reste *régional*, d'autant plus que commencent à naître des usines spécialisées dans les produits boliviens au sein de la périphérie métropolitaine (pour la fabrication du pop corn, par exemple).

En revanche, l'ouverture de ces emplacements communautaires, comme celle des restaurants et des stands de musique, ainsi que les signes éphémères énumérés plus haut se rapprochent des « stratégies culturelles transnationales » décrites par S. Sassone [Sassone, 2002b] : « *[Elles se traduisent] à travers des pratiques spatiales, des actions diverses et une matérialité qui organisent le quotidien et les activités tout au long de l'année et par lesquelles une grande ville comme Buenos Aires accueille la bolivianité et l'andinité. (...) A travers les représentations, les rêves, la mémoire [des migrants boliviens], la terre bolivienne se rapproche par l'intermédiaire de la reproduction de leur société et de leur identité* »¹⁸² (p. 627) Concrètement, l'auteur cite la préparation de plats typiques de la région d'origine comme une « *stratégie transnationale* » qui permet de capturer « *la force de l'andinité* », avant de conclure : « *el ambiente huele a Bolivia* », « *l'ambiance sent la Bolivie* » (p. 642)¹⁸³.

Les coïncidences entre cette étude sur la religiosité populaire des Boliviens à Buenos Aires et les descriptions des espaces maraîchers réalisées ici mettent en avant l'existence d'un espace transnational *culturel* construit par l'intermédiaire de l'activité maraîchère, depuis l'en-bas. Je me demande toutefois si le terme de « stratégies », qui suppose un but, un projet derrière les actions analysées, est adapté dans le cas maraîcher. Si le terme s'applique au cas des marchés de gros de la collectivité, qui affichent et revendiquent leurs racines boliviennes (« les espaces maraîchers nationalisés ») ainsi qu'aux commerces communautaires, qui visent à satisfaire une clientèle captive, je me demande si l'introduction dans les espaces maraîchers de marques de la sphère quotidienne bolivienne ne tient pas simplement à un maintien « inconscient » des habitudes, sans enjeu, sans arrière-pensée, sans surjeu identitaire :

¹⁸² « *Todo se traduce en prácticas espaciales, en acciones diversas y en materialidad que organizan lo cotidiano y la secuencia de actividades a lo largo del año calendario por los cuales se vive lo boliviano y lo andino en una gran urbe como el Área metropolitana de Buenos Aires. (...) A través de sus representaciones, sueños, memoria, se acerca la tierra boliviana mediante la reproducción societal e la identidad.* » [Sassone, 2002b] (p. 627)

¹⁸³ L'auteur ajoute également : « *La culture construit un espace homogène en soi et refuge face à l'extérieur.* » (*Con la cultura se construye un espacio homogéneo en sí y refugio frente al exterior*). Je ne suis pas tout à fait en accord avec cette proposition, effectuée à partir d'une étude sur la religiosité populaire et ses pratiques concomitantes. Il me semble qu'elle n'est pas transposable aux espaces maraîchers, notamment commerçants, où, d'une part, l'homogénéité n'est pas précisément la valeur que j'associerais à l'organisation des espaces maraîchers et, d'autre part, la fonction commerciale invite et oblige, même, les commerçants à échanger constamment avec l'extérieur.

En ce sens, pour qualifier les marqueurs « éphémères » de la bolivianité, il apparaît pertinent de proposer l'expression plus neutre de « pratiques culturelles transnationales » ou éventuellement de « logiques culturelles transnationales. »

Ainsi, l'importance de la Bolivie dans les paysages maraîchers de Buenos Aires ne laisse pas transparaître de relations « physiques » ou « matérielles » établies avec le pays d'origine pour organiser la sphère professionnelle dans le pays d'arrivée. Mais le lien affectif et culturel au pays d'origine n'est pas pour autant perdu, comme l'indiquent le maintien des relations symboliques. Les Boliviens les plus démonstratifs dans ces symboles de la « bolivianité » re-fondent leur horizon ou le fondent, même, dans l'espace métropolitain de Buenos Aires, à l'échelle régionale, à partir des caractéristiques propres de l'espace matériel où ils s'installent.

d. Des constructions éphémères ?

Toutefois, ces signes d'appropriation (le changement d'ambiance et les commerces communautaires) ne se perçoivent qu'au moment où les espaces maraîchers sont ouverts, dans l'interstice temporel où l'activité économique bat son plein, dans l'éphémère, même, d'une couverture déployée et aussi vite repliée ou d'une odeur culinaire dissipée dans l'air. Lorsque les espaces maraîchers sont fermés, il reste difficile de reconnaître la présence bolivienne, sauf à l'entrée des marchés de gros associatifs (ce qui ne dit pas tout des intentions de rester des intégrants de l'association). Les aménagements intérieurs très limités ne laissent pas supposer non plus le caractère durable de l'installation des Boliviens.

Ce paradoxe entre l'absence de traces physiques fixes et une appropriation très forte mais éphémère rappelle les travaux de G. Di Méo sur la géographie de la fête. L'étude donnera l'occasion de revenir sur des événements festifs précis, mais il me semble qu'on peut proposer ici un rapprochement entre l'espace-temps où les espaces maraîchers sont ouverts (et où les signes de la présence bolivienne sont les plus forts) et l'espace-temps intense et bref, spécifique de la fête. L'auteur évoque ainsi la fête de l'Humanité [Di Méo, 2001] : *« Elle [la fête] délimite un territoire précis, métré et planifié, répertorié au mètre carré ; mais un territoire fugitif, un territoire éclipse, démonté en quelques jours, la kermesse finie. (...) Ce territoire exprime la contradiction de l'être par la fête et du néant par le retour au quotidien. Il rappelle le destin interstitiel de tout espace-temps festif, même lorsqu'il est vécu avec une rare intensité. Pourtant, ce territoire événementiel s'inscrit durablement dans les représentations sociales. »* (p. 11)

L'ouverture quotidienne des portes des espaces maraîchers ne constitue pas un moment de fête. Mais l'effervescence et le déballage de signes de présence des Boliviens concomitants à cette ouverture s'apparentent au « territoire précis, métré et planifié » autant qu'au « territoire éclipsé » décrits par G. Di Méo. Ces rapprochements invitent à parler, notamment pour les marchés de gros traditionnels ou créés par les Boliviens, de « territoires événementiels » et à accoler à l'ensemble

des espaces maraîchers l'identité de leurs occupants. En ce sens, à partir de l'installation des Boliviens dans les espaces maraîchers, on assiste à l'émergence de « mini Bolivies » à Buenos Aires [Cortès, 2001], en particulier pour les marchés de gros. Plus généralement, les mutations culturelles observées démontrent un « changement de nationalité » du complexe maraîcher familial de Buenos Aires : il n'est pas seulement entre les mains des Boliviens, il est aussi *en train de devenir* bolivien.

La précision est importante car il s'agit bien d'un processus en cours : les signes de la « bolivianité » des espaces maraîchers ne sont pas aussi nets partout. Autant les marchés de gros créés par les Boliviens et les emplacements commerciaux de rue sont boliviens, autant les marchés de gros traditionnels et les locaux commerciaux apparaissent plutôt dans une situation d'entre-deux entre Argentine et Bolivie, tandis que les exploitations et les points de vente au détail dans les supermarchés chinois affichent une certaine neutralité. Il serait abusif d'affirmer que le complexe maraîcher familial de Buenos Aires est *entièrement* bolivien.

Les Boliviens délimitent, nomment, occupent, aménagent les espaces maraîchers de Buenos Aires et y transposent leur identité d'origine. Même sans en être propriétaires, ils ont pris possession (plus ou moins discrètement) de ces espaces économiques qui constituent leurs lieux de travail. En accord avec la description précédente de leurs stratégies économiques, ces conclusions laissent supposer la stabilité de leur présence à Buenos Aires, dans la continuité de leur parcours économique en Argentine.

Or, l'espace d'un individu ne se limite pas à son espace professionnel : pour évaluer le degré d'installation des migrants boliviens, il convient d'observer *tous* les aspects des relations qu'entretiennent les migrants boliviens avec leur espace d'accueil. La dynamique d'appropriation des espaces maraîchers s'étend-elle plus largement à l'espace récepteur de Buenos Aires ?

3. Au-delà des espaces maraîchers, l'espace récepteur

L'analyse de la relation entre les nouveaux acteurs et leur espace récepteur s'est jusqu'à présent limitée aux espaces maraîchers, c'est-à-dire aux lieux de la vie professionnelle des migrants. Mais l'installation des Boliviens dans ces espaces économiques invite à interroger plus largement leur relation à l'espace récepteur argentin.

Au cours du développement, on ne manquera pas de comprendre les logiques qui sous-tendent la fréquentation de cet espace récepteur ainsi que l'appropriation qu'en font les Boliviens. En outre, conformément aux conclusions de la partie précédente invitant à désagréger le groupe « Boliviens », il semble opportun d'étudier « les » espaces de vie des Boliviens en fonction de ce que cette catégorie englobe (origines en Bolivie, âges, genres, etc... différents). Il est possible de ne pas se focaliser uniquement sur les *actifs* des espaces maraîchers, mais d'observer les personnes qui gravitent autour d'eux et d'étudier en particulier l'espace de vie des *familles boliviennes* en dehors des espaces maraîchers.

3.1 Espaces de vie, espaces maraîchers

Pour aller plus loin, on peut convoquer la notion « d'espace de vie », définie par A. Frémont, J. Chevalier, R. Hérin et J. Renard (cités par G. Di Meo [Di Méo, 2003])¹⁸⁴ comme « *l'espace fréquenté et parcouru par chacun avec un minimum de régularité (...), [l']espace d'usage [composé] de lieux attractifs, de synapses, de nœuds autour desquels se cristallise l'existence individuelle : le logis, le cadre de travail, les espaces de loisir, de promenade, de rencontre* ». Je propose dans cette partie d'examiner l'espace de vie des Boliviens de l'activité maraîchère sous ses différents aspects : les Boliviens ne font-ils que travailler à Buenos Aires ? Quels lieux de la Région métropolitaine de Buenos Aires fréquentent-ils régulièrement ?

a. Lieux de résidence : des coïncidences avec les espaces maraîchers

J'interrogeais les Boliviens sur leur lieu de travail puisque l'activité économique constituait mon point d'entrée. Mais où habitent les Boliviens rencontrés ? Tel que l'indique la définition ci-dessus, la résidence (et ses évolutions) constitue(nt) l'un des premiers points à étudier lorsque l'on s'attache aux espaces de vie. En outre, comme les Boliviens sont des migrants, la question résidentielle est essentielle à l'analyse de leur installation en ville [Dorier-Apprill *et al.*, 2007] et plus largement dans l'espace récepteur.

Les Boliviens se divisent en deux catégories en fonction de la distance entre leurs lieux de travail et de résidence :

- Les producteurs, les commerçants-producteurs ainsi que les commerçants au détail à la tête d'une *verdulería* font coïncider –pour la majorité d'entre eux– la localisation du lieu de travail avec la résidence : les Boliviens vivent sur leur exploitation ou à l'intérieur du local commercial. La présence de la

¹⁸⁴ FRÉMONT A., CHEVALIER J., HÉRIN R., RENARD J., (1984). Géographie sociale, Paris, Masson, 387 p.

famille autour de ces acteurs lors des entretiens ou le fait que les producteurs nous reçoivent sur leur exploitation y compris le samedi après-midi (à La Plata) témoignent de cette proximité. Je n'ai connu qu'un seul producteur-commerçant à Pilar travaillant sur son exploitation et résidant dans un quartier de Pilar ainsi qu'un seul *verdulero* de la Capitale fédérale domicilié au-delà de l'Avenue General Paz.

- A l'inverse, les Boliviens commerçants au détail dans la rue ou dans les supermarchés chinois ainsi que les commerçants grossistes non producteurs ne vivent pas sur leurs lieux de travail. Aucun d'entre eux n'habite dans la Capitale fédérale mais « en province », dans les *partidos* périphériques de la RMBA. Leur domicile au sein de ces périphéries dépend du lieu de travail :
 - Les Boliviens exerçant leur activité dans la Capitale fédérale (commerçants détaillants de rue ou dans les supermarchés chinois) ou aux abords de la Capitale fédérale (commerçants non producteurs du Marché de La Matanza) habitent en majorité dans le *partido* de La Matanza et leur temps de transport oscille entre trente minutes et une heure et demi.
 - Quant aux commerçants non producteurs de Pilar, ils habitent au sein du *partido* de Pilar et leur temps de transport n'excède pas les vingt minutes.
- J'ai indiqué la résidence en fonction du *partido*, mais ces personnes ne l'exprimaient pas ainsi : elles disaient d'abord vivre au sein d'un quartier (« *barrio* »), puis évoquaient la localité de leur domicile ou une localité proche, la ligne de bus qui les y conduisait ou leur temps de trajet domicile-travail. Quel que soit le *partido* où ils sont installés, l'implantation spatiale de cette catégorie d'acteurs est donc d'abord urbaine.

La distance domicile-travail varie en fonction des métiers exercés et du type d'espace associé. Si l'on cartographiait la distribution résidentielle des Boliviens interrogés, dans le premier cas, la carte coïnciderait avec une carte des espaces maraîchers : on peut parler « d'espaces maraîchers résidentiels » ; dans le second cas, il existerait un décalage entre ces deux cartes : on peut parler « d'espaces maraîchers professionnels ».

Ces premiers éléments dessinent une géographie à deux échelles. Ils indiquent un espace de vie *a priori* plus restreint dans le cas des Boliviens insérés dans les espaces maraîchers résidentiels que dans celui des Boliviens circulant entre lieu de travail et de résidence¹⁸⁵.

¹⁸⁵ Je maintiens une nuance car les Boliviens producteurs de Pilar sont aussi commerçants grossistes : la dualité de leur activité professionnelle les oblige à sortir de leur lieu de résidence. De même, les Boliviens

b. Les lieux de sortie des Boliviens : au-delà des espaces maraîchers...les espaces maraîchers

La résidence des Boliviens ne suffit pas à l'analyse de leur espace de vie. Au cours des entretiens, j'écoutais attentivement les lieux cités par mes interlocuteurs, demandais ce qu'ils faisaient le week-end et quels lieux ils connaissaient et fréquentaient dans Buenos Aires. Le Tableau 19 classe les principaux éléments de réponse : on y retrouve les fonctions des lieux et les types de lieux fréquentés, la distance réelle et mentale entre le domicile, le lieu de travail et ces autres lieux ainsi que des exemples de lieux cités par les personnes interrogées. Je m'intéresserai d'abord aux quatre premières colonnes.

Bien que les Boliviens interrogés se plaisent à répéter que leur vie est « dédiée au travail », ils s'octroient tous un peu de temps libre dans la semaine, le samedi après-midi pour les exploitants et commerçants grossistes, le dimanche pour les commerçants détaillants. Les « patrons » des espaces maraîchers ne sont pas les plus disponibles mais le temps libre des familles permet d'évaluer leurs circulations métropolitaines et leur connaissance de l'espace récepteur : le Tableau 19 dessine l'horizon spatial des Boliviens au-delà des espaces maraîchers.

des *verdulerías* s'approvisionnent dans les marchés de gros et sont donc forcés à sortir de leur lieu de résidence. Dès lors, seul le cas des exploitants de La Plata montrerait un espace de vie « confiné ».

Tableau 19 : L'horizon spatial des Boliviens de l'activité maraîchère de Buenos Aires, au-delà des espaces maraîchers

Fonction / besoins	Type de lieu	Distance réelle (échelle géographique du déplacement)	Fréquence	Distance mentale	« Hauts lieux »
Travail	Pépinière, jardinerie	Faible	Régulière	Faible	Agroquímico Pilar
Besoins élémentaires quotidiens	Epicerie (<i>almacén</i>) Ecole	Faible (locale)	Tous les jours, une fois par semaine	Faible	Almacén de barrio
Besoins élémentaires exceptionnels	Hôpital	De faible à moyenne	Très faible	Faible	Hôpital le plus proche
Besoins exceptionnels	Agence administrative	Elevée	Exceptionnelle, très rare	Elevée	Dirección nacional de Migraciones, Retiro
Loisirs : Sport	Terrain de football	De faible à moyenne	Hebdomadaire	Faible	Terrain du voisin, ami, parent Terrain de la Collectivité (La Plata : Rincón Chapaco ; Pilar : Marché de Pilar ; Escobar : terrain multisport de la Collectivité)
Loisirs : Shopping	Magasins de vêtements, « patio de comida »	Dépend du lieu considéré	Dépend des familles	Grande	Once, Liniers, Retiro, La Salada, Escobar
Loisirs : Sorties nocturnes	Discothèque	De moyenne à grande	Dépend des âges (fréquente chez les jeunes) et du lieu de résidence (Urbains : fréquente. Ruraux : exceptionnelle)	Grande	Liniers
	Salle de concert	De faible à moyenne	Dépend des âges : fréquente chez les jeunes	Grande (tend à se réduire)	Liniers, Marché Pancoche, Dernièrement : Marché de Pilar
Loisirs : Sorties pour les enfants	Zoo	Grande	Exceptionnelle	Très grande	Palermo
Loisirs : Fêtes populaires	Salle populaire	Faible pour les producteurs, grande pour les autres acteurs	Selon les événements	Faible sauf pour les Boliviens évangélistes	La Plata : Rincón Chapaco, Club Posadas ; Pilar : Marché de la Collectivité ; Escobar : Marché de la Collectivité et Marché Pancoche ; Morón : Marché Saropalca ; Moreno : Marché Norchichas.

Source : entretiens. Réalisation : Julie Le Gall, 2011.

▪ Les fonctions des sorties des Boliviens, sans grande surprise

Pour quels motifs les Boliviens sont-ils amenés à sortir de leur lieu de travail ?

Tous les Boliviens interrogés sont d'abord amenés à sortir de leur lieu de travail... pour le travail. Comme je l'ai déjà rappelé, les commerçants au détail et les producteurs-commerçants se rendent sur les marchés de gros et, en sens inverse, les commerçants grossistes s'approvisionnent chez les producteurs ou au Marché Central. De plus, les producteurs vont au magasin d'engrais, achètent du matériel agricole ou rendent visite au pépiniériste pour les semences. Tous les acteurs possédant un véhicule sont enfin amenés à fréquenter des lieux pour son entretien.

Ensuite, les propos du chef de famille (souvent la personne interrogée, qui ne prétendait pas faire autre chose que travailler) ne sont pas représentatifs. Les réponses des femmes, des enfants ou des jeunes éclairent les activités annexes à l'activité maraîchère :

- Les Boliviens sortent de leur lieu de travail pour combler leurs besoins élémentaires quotidiens : ont été cités l'accompagnement des enfants à l'école primaire ou secondaire, les courses alimentaires, le suivi médical familial. Ces besoins élémentaires prennent aussi une tournure exceptionnelle : F., au Marché de Pilar, m'a dit un matin aller à Buenos Aires pour régulariser ses papiers d'identité et R., au même endroit, avait besoin d'une équivalence auprès de la faculté de psychologie de Buenos Aires pour faire accepter son cursus bolivien. Les visites à l'hôpital entrent aussi dans ces déplacements dits exceptionnels.
- D'autres sorties sont liées aux loisirs : les jeunes sortent danser, « se promènent » (*pasear*, au sens de « traîner ») et vont à des concerts ; les chefs de famille consacrent leur samedi après-midi à jouer au football. Ces sorties allient parfois l'utile et l'agréable : je pense notamment aux sorties « shopping » pour l'achat de vêtements et autres articles ménagers qui occupent les mères de famille et les jeunes.

Les fonctions associées aux déplacements des Boliviens ne paraissent pas exceptionnelles par rapport aux témoignages des commerçants et producteurs traditionnels. Ces derniers ne mentionnent pas davantage d'occasions de sortir de leur quotidien et évoquent également le travail, les rencontres sportives, quelques fêtes pour justifier leurs sorties présentes ou passées. Les Boliviens semblent mener une vie « normale » d'acteurs liés à l'activité maraîchère, sans qu'il existe de différences entre des acteurs arrivés depuis plus de trente ans et d'autres arrivés depuis moins de trente ans. Cette comparaison permet de marquer la continuité entre acteurs passés et présents de l'activité maraîchère et invite à penser que les Boliviens

sont aussi installés que leurs prédécesseurs. Les lieux fréquentés engagent toutefois à aller plus loin dans l'analyse.

▪ Les lieux de sortie : une géographie à trois échelles

La Carte 23 associe les lieux de sortie des Boliviens de l'activité maraîchère à leurs fonctions et les met en valeur selon leur fréquence d'apparition dans les entretiens et leur échelle de rayonnement. Une géographie à trois échelles émerge.

Des lieux de portée régionale communs à l'ensemble de la collectivité ?

Deux lieux sont revenus dans presque toutes les conversations : Liniers et Escobar.

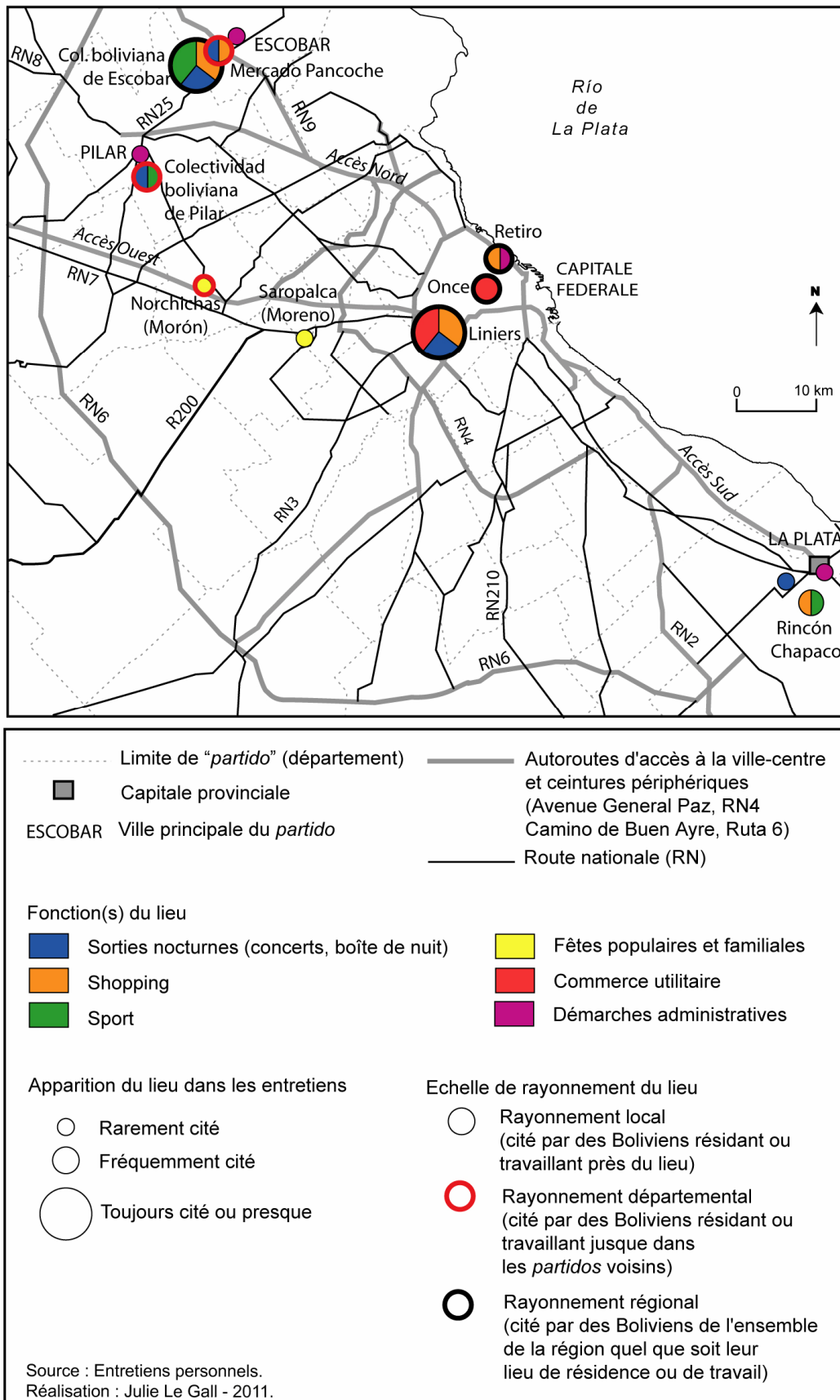
- Liniers est un quartier situé à l'Ouest de la ville de Buenos Aires (Carte 14 p. 185). Les Boliviens s'y rendent à la fois pour y faire des achats utiles (approvisionnement de leurs étals, courses alimentaires), pour flâner et surtout pour sortir. B., employée dans un magasin de Palermo, racontait ainsi ses vendredis et samedis soirs passés à danser au « *Mágico Boliviano* », une boîte de nuit du quartier. Liniers est aussi connu pour sa gare routière accueillant les bus en provenance de ou en partance pour la Bolivie.
- Escobar, au Nord de la Région métropolitaine n'évoque pas seulement le marché de gros de la Collectivité bolivienne : le lieu est aussi connu pour ses fêtes populaires, ses concerts, son terrain de football et son « *bolishopping* », centre commercial où vendeurs et acheteurs sont d'origine bolivienne.

Les Boliviens ne fréquentent pas tous ces lieux de la même manière : ceux qui travaillent et résident au centre ou en première couronne vont souvent à Liniers pour leurs loisirs, de même que ceux qui habitent et travaillent dans la zone Nord sortent préférentiellement à Escobar ; les adolescents et les jeunes de Pilar n'hésitent pas à aller régulièrement à Liniers ou Escobar, tandis que leurs parents disent n'aller à Escobar qu'une fois l'an et très rarement à Liniers (sauf pour s'approvisionner en produits alimentaires boliviens). Mais il est évident que ces deux lieux ont une renommée régionale car l'ensemble des Boliviens de l'activité maraîchère, quels que soient leur fonction et leur lieu de résidence et de travail, les ont évoqués.

Deux autres lieux ont été moins souvent cités mais rayonnent aussi à l'échelle régionale : Once et Retiro. Ces deux quartiers de la ville-centre ne sont pas connus pour les loisirs mais pour leurs fonctions plus « utilitaires » :

- Les femmes interrogées connaissent bien Once « *où on trouve de tout en gros et moins cher* »^{clxxvi} (P., productrice, La Plata). Contrairement au « *bolishopping* » d'Escobar, elles ne s'y rendent pas pour flâner mais pour y trouver des

Carte 23 : Les lieux de loisirs des Boliviens de l'activité maraîchère : une superposition partielle avec les espaces maraîchers



vêtements bon marché pour leur famille, des tissus, des ustensiles pour la maison...

- L'immense majorité des Boliviens connaissent Retiro au moins pour deux raisons : c'est là que se trouvent la gare routière, où ils arrivent en venant de Bolivie avant d'être redistribués sur l'ensemble de la région, ainsi que la Direction nationale des Migrations, où ils doivent obligatoirement passer pour régulariser leur situation (document provisoire ou résidence). Le quartier de Retiro est aussi connu pour son centre commercial adjacent à la gare routière (à proximité se situe la *villa* 31, où résident de très nombreux migrants d'origine bolivienne).

Ces quatre lieux tracent une géographie régionale des Boliviens de l'activité maraîchère. Escobar mis à part, on retrouve les lieux représentatifs de la communauté bolivienne urbaine de Buenos Aires, cités par la plupart des études de référence [Baby-Collin *et al.*, 2009b ; Cortès, 2001 ; Grimson, 1999 ; Santillo ; Sassone, 2002b] (entre autres).

Des lieux de portée départementale plus proches du lieu de résidence

Des lieux de sortie reviennent dans les conversations en fonction du *partido* où habitent et travaillent les personnes interrogées :

- Les Boliviens résidant au centre de Buenos Aires et dans la première périphérie fréquentent principalement Liniers, Retiro et Once, auxquels il faut ajouter des hôpitaux publics, des supermarchés de proximité et un autre « centre commercial » : la *feria* de la Salada, le plus grand marché informel de Buenos Aires qui joue à peu près le même rôle que Once (on y trouve de tout à prix très modéré : vêtements, matériel électronique, ustensiles... [Brassamin, 2010]). Ils évoquent aussi d'autres quartiers, comme B., employée d'une *verdulería* de Palermo :

B. – (employée, *verdulería*, Palermo, 23 ans) – J'ai toujours vécu dans cet endroit.

Julie – Et... Dans quel endroit tu vas ici?

B. – A Laferrere, où est ma soeur... J'y suis allée une fois seulement, un dimanche comme ça, un week-end.

J. – Et ta soeur, elle a sa maison?

B. – Elle a sa maison ... où je suis allée passer un week-end avec mes neveux...

J. – Et comment tu vas là-bas?

B. – Je vais en bus. Ça me prend une heure et demi, plus ou moins.^{clxxvii}

- Laferrere, Villa Celina...: on retrouve ici les noms des principaux quartiers résidentiels des Boliviens à Buenos Aires. Les commerçants profitent de certains week-ends pour rendre visite à leurs parents (la fréquence est très variable suivant les personnes rencontrées).

- A Pilar, les Boliviens se rendent à la ville de Pilar pour leurs démarches administratives, leurs courses et leurs sorties médicales. Pour leurs loisirs, les points de référence sont Escobar et le Marché de Pilar pour le football, les fêtes populaires et les concerts, les marchés de Moreno (Norchichas) et Morón (Saropalca) pour les fêtes populaires.
- A La Plata, les producteurs parlent de la ville de La Plata pour son hôpital et ont connaissance de trois lieux de sorties (fréquentés sporadiquement par seulement deux des personnes interrogées) : la *Cancha Guadalquivir*, le Club Tarija (aussi appelé Club Posadas) et le *Rincón chapaco* (aussi appelé La Chapaquita).

B. (producteur, La Plata, 36 ans) – Le Club Tarija est le même que le Club Posadas, il y a deux propriétaires, qui s'appellent Posadas, c'est pour ça qu'on l'appelle aussi Posadas. Il y a 12 associés, disons que les plus forts on dit que leur nom c'est Posadas. Tous les chauffeurs de taxi les connaissent en tant que « Posadas ». Les dimanches, ça fait longtemps que je n'y vais pas, et je n'ai pas le temps non plus, mais ils organisent des foots, des barbecues...

Y. (productrice, La Plata, 33 ans) – Il y a une cantine, La Chapaquita ça s'appelle, c'est près d'Abasto, je suis allée y manger une seule fois, c'est de la nourriture bolivienne, avec du piquant, ils font venir un ensemble bolivien. Et il y a un autre club, à Posadas, ils font des fêtes comme en Bolivie mais je n'y suis jamais allée. C'est un grand hangar... On dit que c'est bien là-bas, moi je n'y suis jamais allée mais on entend ça, on raconte que c'est bien pour le carnaval à la coopérative. A la Chapaquita ils cuisinent pour les chauffeurs qui vont au marché, ils passent et ils achètent là-bas. Il y a peu de gens du quartier qui y vont, ce sont plus les gens des *quintas* qui vont par là-bas.^{clxxviii}

- Ces trois sites reflètent l'origine des Boliviens installés dans cette partie de Buenos Aires : la ville de Tarija est installée sur les rives du fleuve « Guadalquivir », le nom du Club Tarija-Posadas parle de lui-même et le terme « *chapaco* » (et ses dérivés) est un surnom pour désigner les personnes originaires du département de Tarija.

La distribution de ces lieux présente une géographie « départementale » des Boliviens de l'activité maraîchère. Ces lieux rayonnent dans les limites du département et du département voisin.

Des lieux de proximité, décrivant la vie-type des Boliviens de l'activité maraîchère

Enfin, des lieux sont cités dans les entretiens réalisés sur une même micro-zone géographique. Il n'est pas utile de les recenser tous, mais il est possible de les regrouper en plusieurs ensembles :

- Les enfants vont à la « petite école » publique la plus proche. Il est très rare que les parents placent leurs enfants à l'école privée, trop onéreuse, mais cela n'enlève rien à l'importance qu'ils attachent à l'éducation : A., productrice-commerçante de 35 ans à Pilar explique qu'elle envisage de changer

d'exploitation, voire de déménager dans un quartier urbain, afin que ses enfants n'aient plus à marcher une heure matin et soir pour aller à l'école.

- Les supermarchés en ville et les épiceries dans les espaces ruraux (« *almacén* ») constituent aussi des espaces du quotidien. R., commerçante à Palermo, est par exemple voisine d'un supermarché chinois où elle effectue l'ensemble de ces courses, hors fruits et légumes qu'elle récupère de sa boutique.
- Les restaurants de proximité où se rendent les Boliviens rentrent aussi dans cette catégorie. En centre ville, à Palermo, plusieurs Boliviens ont évoqué un « *tenedor libre* », soit un restaurant « à volonté » tenu par des Chinois qu'ils fréquentent parfois en semaine ou le week-end. Dans les périphéries régionales, les restaurants des marchés ou les stands de nourriture ouverts lors des rassemblements hebdomadaires (matches, concerts) sont aussi prétextes à des sorties régulières.
- Enfin, il est impossible de ne pas évoquer les terrains de football : de nombreuses exploitations au Nord et au Sud disposent d'un terrain délimité par deux buts de part et d'autre ; la moitié de l'espace de la Collectivité bolivienne de Pilar est occupée par un terrain ; à Escobar, un complexe sportif a été inauguré en face du marché où cinq matches peuvent être disputés en simultané ; enfin, en centre-ville, les grands parcs servent de lieux de rassemblement des équipes de nationalités différentes et d'origines variées en Bolivie. Les réseaux sociaux (familiaux, amicaux) entrent en jeu pour expliquer les rassemblements des Boliviens sur une exploitation plutôt qu'une autre, autant que la disponibilité et la centralité du terrain. Les rassemblements hebdomadaires sportifs sont aussi l'occasion de partager un *asado* (barbecue) et un verre (ou deux) ensemble, ce dont témoignent les caisses de bière vides aperçues à l'entrée des exploitations référencées ou les regards emplis de sous-entendus des Boliviennes interrogées au sujet des matches de foot de leur mari.

Ces lieux dessinent une géographie de la toute proximité : ils polarisent les Boliviens depuis un périmètre restreint, comme celui de la Route 25 ou du Parc Industriel à Pilar, et dépendent en partie des réseaux sociaux¹⁸⁶. Ils sont les plus représentatifs de la quotidienneté, de la vie courante des Boliviens de l'activité maraîchère. Ils mettent en évidence une vie calme où les sorties sont néanmoins plus fréquentes que ce que laissaient entendre les premiers discours des actifs interrogés.

¹⁸⁶ Dans ce cas, les lieux de sortie évoqués à La Plata pourraient rentrer dans cette catégorie au même titre que les quartiers de la première couronne visités pour voir la famille. Malgré leur proximité géographique et l'influence des réseaux sociaux, leur plus faible fréquentation m'a néanmoins incitée à les maintenir hors de l'espace quotidien des Boliviens.

Quel est le point commun à ces géographies ? Dans chacune des catégories proposées, se retrouve(nt) un ou plusieurs espace(s) maraîcher(s) ou connecté(s) aux espaces maraîchers : Liniers, où s'approvisionnent les commerçants grossistes en épices, herbes aromatiques et produits boliviens ; les marchés de gros d'Escobar, de Pilar, de Moreno, de Morón qui se confondent avec des lieux de sortie ; les exploitations où se réunissent les Boliviens le week-end. Les coïncidences entre espaces de vie et espaces maraîchers ne concernent donc pas seulement la résidence, comme le confirmerait une superposition de la Carte 23 avec celle des marchés de gros de la collectivité bolivienne (Carte 8 p. 130).

L'ensemble de ces lieux pratiqués et la fréquence de leur apparition dans les entretiens, repris par la Carte 23, définissent les *centralités* des Boliviens de l'activité maraîchère à Buenos Aires : ils ont une « puissance d'attraction » [Pumain *et al.*, 1997] à l'échelle régionale. Les études relatives aux Boliviens résidant en milieu urbain avaient mis en évidence les lieux de référence de la collectivité bolivienne au sein de la capitale [Cortès, 2001 ; Sassone, 2002b]. L'observation des Boliviens associés à l'activité maraîchère confirme et complète cette géographie en trois points :

- D'une part, les lieux de référence de la capitale *intra-muros* rayonnent au-delà de la première couronne métropolitaine et sont connus des Boliviens urbains *et* ruraux.
- D'autre part, cette géographie, tout en partageant certains points en commun avec l'ensemble des Boliviens de Buenos Aires, semble spécifique aux Boliviens de l'activité maraîchère. Des lieux récurrents dans les études des Boliviens à Buenos Aires n'apparaissent jamais dans la bouche des producteurs et commerçants, tels les quartiers de Charrúa et de Bajo Flores (à l'Est de Liniers) connus pour leurs festivités religieuses (procession de la Vierge d'Urkupiña, par exemple [Baby-Collin et Sassone, 2010]) et leurs activités économiques (ateliers textiles, recrutement pour des emplois au noir, en particulier)¹⁸⁷. En parallèle, les producteurs et commerçants maraîchers ont favorisé l'émergence d'une nouvelle centralité au sein de la troisième couronne, à Escobar, puisque cette localité rayonne dans des espaces urbains et ruraux, jusque dans les quartiers centraux de Buenos Aires et jusqu'aux exploitations situées à l'autre bout de la région. Comme le quartier de Liniers, Escobar est devenu « une polarité des pratiques des migrants » [Cortès, 2008] (p. 179).

¹⁸⁷ Si l'on reprenait la triple échelle géographique, mais pour les Boliviens résidant dans les quartiers centraux et péricentraux, pratiquant une autre activité économique que l'activité maraîchère, peut-être ces quartiers s'apparenteraient-ils aux lieux rayonnant à l'échelle départementale.

- Enfin, les entretiens font apparaître une hiérarchie des lieux de référence des Boliviens qui dessine des centralités « primaires », « secondaires » et « tertiaires » ou des centralités « régionales », « départementales » et « locales ».

L'analyse des lieux de sortie des producteurs et commerçants maraîchers complexifie la géographie des Boliviens à Buenos Aires et multiplie leurs possibles points d'ancrage dans l'espace récepteur. La configuration de leur espace de vie démontre une fréquentation de l'ensemble de la Région métropolitaine, à des degrés variés selon l'âge, le sexe et la résidence (où l'on retrouve notamment la dichotomie Nord / Sud). L'espace de vie s'élargit bien au-delà de leurs horizons professionnel et résidentiel : pour reprendre les termes de l'introduction, il indiquerait que les Boliviens *reconstituent leur horizon* en Argentine.

Cette géographie régionale indique que les mobilités des Boliviens dans l'espace récepteur ne dépendent pas seulement des produits maraîchers, mais aussi, à l'échelle de la famille, des aspirations de chacun, de leurs loisirs, de la satisfaction de leurs besoins élémentaires. Aussi, la connaissance acquise par les Boliviens de la région capitale semble le fruit de leurs mobilités professionnelles *et* personnelles, pratiquées à différentes échelles et depuis leur arrivée en Argentine. Mais devant la superposition récurrente entre espaces maraîchers et espaces de vie, il est probable que les premiers aient joué un rôle dans la configuration des seconds.

3.2 L'activité maraîchère, vecteur de l'installation des Boliviens

Les coïncidences entre lieux de résidence, lieux de sortie et espaces maraîchers et plus largement entre espaces de vie et espaces maraîchers laissent supposer le rôle prépondérant de l'activité économique dans l'installation des Boliviens en Argentine. Comment l'activité maraîchère impulse-t-elle la construction des espaces de vie des migrants d'origine bolivienne et influence-t-elle, plus globalement, leurs relations à l'espace récepteur ?

a. Logiques économiques et configuration de l'espace résidentiel

L'activité économique participe à la configuration de l'espace de vie des Boliviens parce qu'elle peut être déterminante dans le choix du lieu de résidence.

Dans le cas des espaces maraîchers résidentiels (exploitations et *verdulerías*), le choix de l'activité économique et donc de l'espace maraîcher préexiste au choix du lieu de résidence : les migrants boliviens s'insèrent dans l'activité maraîchère et disposent immédiatement d'un lieu d'habitation. En effet, les employeurs, qu'ils

soient argentins ou boliviens, fournissent aux ouvriers agricoles, aux métayers ou aux employés des *verdulerías* un endroit où vivre et dormir : une petite baraque de bois sur les exploitations (Photographie 13) et l'arrière-boutique dans les *verdulerías*. Lorsqu'ils deviennent producteurs ou qu'ils prennent en charge un magasin de fruits et légumes, les Boliviens conservent ces habitudes et ces lieux de vie. Le cumul entre le lieu de travail et le lieu de résidence relève d'un souci d'économies financières et participe de leurs stratégies d'accumulation. L'activité économique guide l'installation résidentielle des Boliviens en Argentine et les pousse à se stabiliser en un lieu unique de la Région métropolitaine.

Photographie 13 : Une exploitation de La Plata : un « espace maraîcher résidentiel »



Au bord d'un champ de salades (à droite) et d'une serre (à l'avant-dernier plan et à l'arrière-plan), la partie résidentielle d'une exploitation de La Plata. A gauche, la maison la plus haute est coupée en deux : d'un côté, elle abrite les caisses vides et sert à l'emballage des légumes récoltés ; de l'autre, elle constitue une première habitation (on repère l'antenne de télévision sur le toit, un mini patio entouré de plantes et de fleurs, un vélo posé devant). Dans le prolongement, une deuxième maison, fermée sur une moitié par une bâche en plastique, hébergeant probablement une seconde famille : on y remarque une autre antenne de télévision, une citerne d'eau sur le toit. Le four en terre à l'avant-dernier plan est sans doute utilisé par l'ensemble des habitants, de même que les chiens de garde, dont la niche garde l'entrée à gauche de la photo.

Le cas des espaces maraîchers professionnels présente une autre logique. D'après les cartes des principales localités de résidence des Boliviens (Annexe 8 p. 688) et de leur répartition dans la RMBA (Carte 13 p. 184), le *partido* le plus peuplé par les migrants d'origine bolivienne est celui de La Matanza. Les lieux de résidence des Boliviens maraîchers « urbains » coïncident donc avec ceux de la collectivité bolivienne à Buenos Aires¹⁸⁸ : Laferrere, Mariano Acosta, Villa Celina...¹⁸⁹ Les

¹⁸⁸ Ces lieux de résidence ont été repérés notamment par S. Sassone [Sassone, 2002b].

commerçants de rue, de supermarchés chinois et les commerçants non producteurs des marchés de gros s'y installent en fonction de leurs réseaux sociaux, par exemple si l'un des membres de leur famille proche ou élargie ou l'un de leurs amis y habitent déjà. Ce processus tient aux filières migratoires et ne diffère pas de celui qui amène d'autres Boliviens vers les lieux de production ou les *verdulerías*. Il existe toutefois deux différences, car l'espace résidentiel d'accueil n'est pas un espace maraîcher et l'installation ne répond pas de façon aussi évidente à une logique économique.

Le premier contact sert parfois de porte d'entrée dans l'activité maraîchère commerciale : une commerçante est, par exemple, venue s'installer à Buenos Aires parce que son oncle travaillait sur le Marché de La Matanza ; elle habite près de chez lui et tient un étal au même marché. Il existe alors une coïncidence entre projet migratoire, projet résidentiel et projet économique. Mais ce n'est pas toujours le cas : le migrant ignore parfois tout de l'activité maraîchère au moment de son arrivée et c'est le hasard qui le connecte à l'activité maraîchère, comme dans le cas ci-dessous :

Commerçante à La Matanza (origine bolivienne, 29 ans, habitant à Laferrere) – Je suis arrivée dans la maison de ma tante et une voisine allait vendre là-bas [au marché de La Matanza]. Avant ici on vendait beaucoup plus alors je suis venue et je me suis mise dans un coin comme cette dame.^{clxxix}

L'espace d'arrivée, lieu de résidence, apparaît décisif pour le choix du lieu de travail. Les commerçantes ambulantes commencent aussi par vendre dans le quartier où elles résident (que ce soit à Pilar ou à La Matanza) et c'est pour élargir leurs horizons commerciaux sur le plan géographique (changer de quartier) ou économique (changer d'échelle de vente) qu'elles se mettent à pratiquer leur activité commerciale ailleurs. I., commerçante de rue à Liniers de 23 ans, résidant à Laferrere, raconte ainsi l'histoire de sa mère :

I. – Ma maman a commencé à vendre des légumes dans le quartier de Laferrere, mais mon papa ne voulait pas qu'elle le fasse parce qu'il était très macho et très jaloux... A peine un homme parle à ma mère que lui il pense qu'il se passe quelque chose... Elle sortait en cachette vendre des légumes dans le quartier... Une voisine est venue et lui a dit de venir vendre. Elle est allée à Mataderos, mais à Mataderos la police ne laissait pas vendre, alors elle a pris un taxi et je crois qu'elle m'a raconté que c'est le chauffeur de taxi qui l'a amenée ici [à Liniers] pour qu'elle vende... Parce qu'elle a pris le taxi et lui a demandé de l'emmener dans un endroit où elle puisse vendre et le chauffeur l'a amenée ici et depuis elle est là...^{clxxx}

J'ai interrogé mes interlocuteurs plutôt au sujet de leurs parcours professionnels que de leurs parcours résidentiels et je ne dispose qu'exceptionnellement des changements de résidence des migrants exerçant dans des espaces maraîchers

¹⁸⁹ Ces éléments apportent un éclairage supplémentaire au sujet des réseaux sociaux et de leur usage : dans la mesure où de nombreux Boliviens du Marché de La Matanza habitent dans ces localités périphériques, l'information au sujet de la libération d'un emplacement a pu circuler aussi par des réseaux de voisinage (en sus des liens communautaires).

« professionnels ». Ces quelques cas montrent que ce changement de résidence a lieu dans le même quartier, sauf lorsqu'il s'accompagne d'une consolidation de la résidence (achat ou appropriation du terrain¹⁹⁰ et construction de sa propre maison). Lorsque les Boliviens restent dans le même quartier, ils ne changent pas le lieu d'exercice de leur profession, à moins de vouloir profiter d'un mouvement d'ascension sociale à travers l'installation dans un emplacement de rue mieux placé, un emplacement au bord d'un marché ou dans un marché... Les Boliviennes commerçantes de rue ne semblent pas avoir les moyens de changer de domicile. Quand les Boliviens construisent une maison, en revanche, il leur arrive de quitter l'espace maraîcher où ils travaillaient afin de se rapprocher de leur domicile : deux personnes ont ainsi quitté leurs locaux centraux et installé leur *verdulería* à domicile. La construction de la maison intervient généralement après avoir exercé quelques années un poste de responsabilité (comme commerçant principal) avec, en contrepartie, des conditions résidentielles plus précaires. Cette imbrication des stratégies économiques et résidentielles jusqu'à une stabilisation de la résidence correspond sans grande surprise au processus d'installation des migrants dans la ville [Florin *et al.*, 2007]. Deux particularités à l'activité maraîchère émergent : la mobilité résidentielle apparemment réduite des Boliviens travaillant dans des espaces maraîchers professionnels et le « retour » des espaces maraîchers résidentiels en haut de la pyramide sociale, comme s'il s'agissait d'un nouveau départ, dans un nouveau quartier.

Dans le cas des espaces maraîchers professionnels, les stratégies résidentielles déterminent donc les stratégies économiques (choix de l'activité maraîchère et du lieu de son exercice), tandis que les stratégies économiques expliquent les circulations des Boliviens depuis leur domicile (éloignement de leur domicile et circulations dans la RMBA, voire... retour au domicile).

Les deux modalités d'installation résidentielle des producteurs et commerçants maraîchers boliviens répondent donc à des stratégies économiques (espaces maraîchers résidentiels, participant aux stratégies des personnes récemment installées) ou à un arbitrage entre proximité sociale et bénéfices économiques. , au point que l'on constate même une privatisation de leur espace professionnel. Le processus d'installation résidentielle des producteurs et commerçants maraîchers

¹⁹⁰ Je dispose d'encore moins de détails sur l'accès à la résidence des Boliviens interrogés résidant en première couronne : j'ignore donc les pourcentages d'achat de terres ou d'occupation de fait de l'espace (« *asentamientos* »). Cette dernière pratique est particulièrement courante dans l'espace périphérique de la métropole, dans ses franges les plus pauvres [Prévôt-Schapira, 1994 ; 2001], et il n'est pas exclu que les Boliviens urbains propriétaires interrogés y aient eu recours pour édifier leur maison. La même interrogation demeure au sujet des Boliviens urbains (commerçants) résidant à Pilar ou Escobar, bien qu'ils aient parlé plus fréquemment « d'achat de leur maison ».

boliviens est donc fortement influencé par leur activité économique. Qu'en est-il pour les lieux de sortie ?

b. Les espaces maraîchers et leurs effets d'entraînement : des nouveaux lieux de sortie

Les migrants d'origine bolivienne étudiés investissent l'espace récepteur au-delà des espaces maraîchers. La carte des espaces de vie se dessine suivant deux modalités : soit les Boliviens de l'activité maraîchère s'appuient sur l'existant et renforcent la géographie des Boliviens à Buenos Aires (cas des Boliviens « urbains » du centre et de la première couronne) ; soit ils créent de nouveaux lieux de sortie à partir des marchés de gros (cas des Boliviens des troisième et quatrième couronnes). J'ai évoqué la superposition des espaces maraîchers et des lieux de sortie, valable notamment dans le second cas. Mais le terme de « superposition » n'est pas tout à fait exact ni dans le temps, ni dans l'espace.

A Moreno et Morón, il existe une superposition dans l'espace mais pas dans le temps. Les marchés sont insérés dans l'espace urbain et ne disposent pas de terrain alentour en dehors des parkings. L'association bolivienne qui en est à leur tête met en place, dans un premier temps, la fonction maraîchère du lieu puis, dans un second temps, profite de ce lieu pour organiser des fêtes, le samedi après-midi ou le dimanche, dans les moments de fermeture du marché.

Les exploitations où se réunissent les Boliviens pour jouer au football, de même que le Marché de Pilar, disposent au contraire d'un terrain spécial à l'intérieur de leur périmètre. La fonction maraîchère des lieux préexiste à leur fonction de loisirs et c'est dans un second temps qu'est délimité le terrain. Les exploitations de référence pour le sport et les fêtes sont les plus spacieuses ou sont celles dont le producteur a des qualités de leader. A Pilar, les premières baraques installées en guise d'emplacements pour les fruits et légumes la semaine étaient remplacées les fins de semaine par des commerces plus variés correspondant aux commerces ethniques mentionnés ci-dessus (restauration, musique...) : les commerçants profitaient des rencontres sportives et du rassemblement qu'elles créaient pour vendre d'autres produits. La construction de la halle n'a éliminé ni le terrain de football, ni les bâtiments administratifs, ni une partie des premières baraques. Les week-ends, au moment des matches, la halle et ces petites baraques continuent à abriter les commerces. De temps en temps même, la halle sert de salle de concert, de salle des fêtes et de foire aux vêtements. Dans le cas des exploitations et du Marché de Pilar, la consolidation de l'espace maraîcher entraîne le développement d'autres activités en son sein.

A Escobar, la dynamique est presque identique à l'origine. La Collectivité d'Escobar s'est formée alors qu'initialement des producteurs maraîchers et des voisins boliviens se réunissaient pour jouer au football sur ce qui allait devenir son

périmètre. Je n'ai pas réussi à savoir si la halle du Marché Pancoche avait été construite avant ou après celle de la Collectivité bolivienne, mais ces deux halles constituent les premiers bâtiments en dur édifiés par les Boliviens (réunis en Collectivité dans un cas) dans cette zone de la périphérie. Comme à Pilar, les halles et leurs alentours deviennent des lieux de sortie des Boliviens dans les interstices temporels des marchés de gros. Cependant, le destin de la zone d'Escobar ne s'arrête pas là.

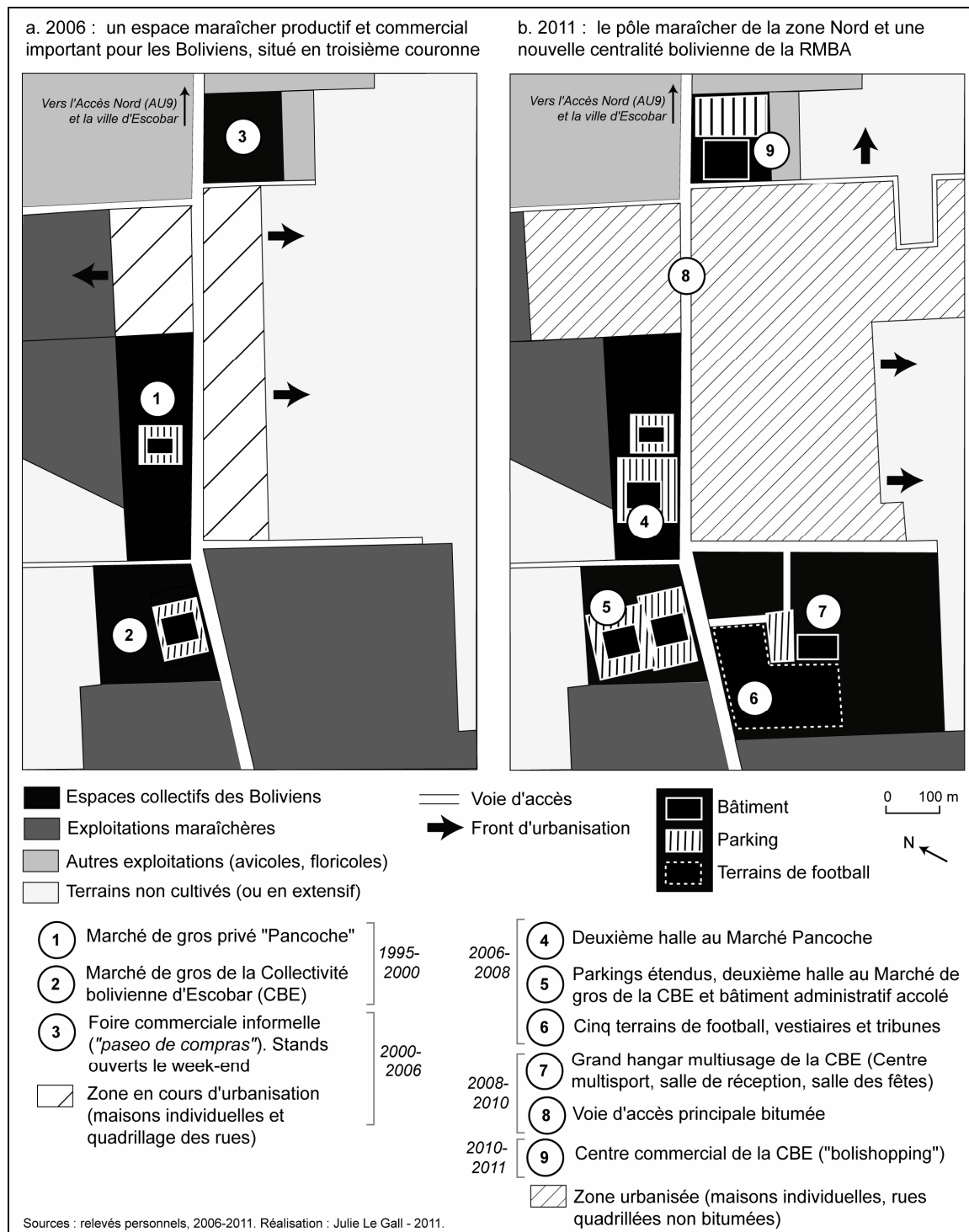
Dans un second temps, la Collectivité bolivienne a fait l'acquisition d'un terrain à quelques centaines de mètres du marché de gros, afin d'y proposer une foire commerciale à ciel ouvert durant les week-ends : la Collectivité délocalise de la halle la fonction commerciale. Les commerçants viennent vendre toutes sortes d'articles au « *paseo de compras* », comme dans les foires commerciales du centre ville de Buenos Aires, qui ne sont pas tous « réservés » aux Boliviens même si la pratique montre qu'ils sont majoritaires à venir faire leurs courses là. La diversification des activités des marchés de gros et le développement de la fonction commerciale dans cette partie d'Escobar entraînent l'installation de nouveaux petits commerces et de résidents boliviens, qui construisent leur maison entre le marché et la foire commerciale. D'une zone dédiée à la production maraîchère, on voit alors émerger un nouvel espace commercial qui rayonne dans le *partido* d'Escobar et dans la zone Nord de Buenos Aires. C'est dans cet état que j'ai trouvé cette partie d'Escobar en 2006 (Carte 24a), qui a, depuis, subi de nouvelles évolutions (Carte 24b).

Les marchés de gros d'Escobar ont pris leur envol après 2006, si l'on en croit la construction de deux nouvelles halles en 2008, une dans chacun des marchés. Au Marché de gros de la Collectivité, a été introduite la vente en gros de viande et de poulet ainsi qu'un salon réservé aux réceptions de la Collectivité. Au Marché Pancoche, une partie de la nouvelle halle est réservée au « Pancoche bailable » (*Pancoche dansant*, sorte de boîte de nuit) et une autre à une foire aux vêtements, tandis que les stands de nourriture se multiplient les samedis et dimanches. De plus, en face du marché de gros, la Collectivité a fait l'acquisition d'un nouveau terrain où l'on voit, édiflée en 2010, une nouvelle halle « multisport » qui fait aussi office de salle de réception tandis que cinq nouveaux terrains de football font leur apparition. Enfin, en 2011, la foire commerciale de la Collectivité se dote d'un bâtiment apparenté à un shopping center. Parallèlement à l'emprise élargie de la Collectivité bolivienne, le processus d'urbanisation se poursuit avec la couverture de la route principale, la construction en dur des habitations, la construction de nouvelles maisons et de nouveaux étages sur les maisons existantes. La croissance démographique de cet espace entraîne l'implantation de services (nouveaux commerces de proximité, centres de santé, agences de transport, pôles d'accès à Internet, centres d'appels) et d'églises. Aujourd'hui, l'ancienne zone maraîchère est devenue un nouveau quartier d'Escobar, « le » quartier bolivien de cette municipalité, un pôle maraîcher majeur de la zone Nord et de la Région métropolitaine ainsi qu'une nouvelle centralité commerciale et festive des Boliviens

implantés en Argentine. L'implantation d'un marché de gros maraîcher a eu des effets d'entraînement locaux et régionaux bien au-delà de la dimension économique.

Ce mitage de l'espace rural métropolitain s'accompagne d'un processus d'urbanisation qui voit surgir rues, hangars, halles et maisons individuelles de un à trois étages dans un espace autrefois dédié à la production maraîchère, avicole et floricole.

Carte 24 : Escobar, 2006-2011 : du marché au quartier



Les espaces maraîchers préexistent donc aux lieux de sortie lorsqu'ils semblaient se confondre. Après le rassemblement de producteurs et commerçants maraîchers, créant un espace temps propice à la sociabilité, la consolidation de l'espace maraîcher permet une diversification des fonctions du lieu, avant la création éventuelle de nouveaux lieux assignés à d'autres fonctions. A partir d'un espace maraîcher collectif, émerge un nouveau quartier. Très vite, ce quartier et ces lieux qui le constituent sont identifiés comme ceux des Boliviens et comme boliviens : Escobar constitue sans doute le second quartier ethnique bolivien (identifiable de façon aussi nette) après Charrúa.

L'investissement collectif de l'espace par les Boliviens est la somme d'une double dynamique qui rappelle la double définition du réseau social. Il procède d'une entité formelle, l'association bolivienne qui achète et construit l'espace maraîcher, et d'une entité informelle, un groupe social constitué de personnes s'identifiant à ce groupe pour une ou plusieurs raisons (en l'occurrence pour leur origine géographique), qui investit l'espace à la suite du collectif « formalisé » et au-delà des limites de ce collectif « formalisé ». Cet investissement par le groupe génère l'occupation des terrains et des emplacements des marchés, l'émergence d'une foire commerciale ainsi qu'un processus d'urbanisation en plein essor.

L'activité maraîchère constitue le vecteur de l'installation des Boliviens à Buenos Aires, dans le cas de la résidence comme des lieux de sortie, aux échelles individuelle et collective. Les Boliviens s'implantent physiquement dans l'espace récepteur et l'aménagent à travers la consolidation de leurs espaces maraîchers. Le cas d'Escobar, le plus abouti, rappelle les recherches d'O. Barbary et F. Dureau à partir d'un thème (la mobilité des populations urbaines de Quito) approchant certains aspects de mon étude. Les auteurs soulignent l'utilité de la notion d'espace de vie pour comprendre l'impact des pratiques mobilitaires des populations sur les dynamiques démographiques et économiques urbaines [Barbary et Dureau, 1993]. Ils se réfèrent à la définition de D. Courgeau : l'espace de vie correspond à « *la portion d'espace où l'individu effectue ses activités (...), non seulement [aux] lieux de passage et de séjour, mais également tous les autres lieux avec lesquels l'individu est en rapport* ». L'étude de l'espace de vie des migrants boliviens met en évidence des mobilités qui passent, à un moment donné, par Escobar, créant ainsi une nouvelle centralité à l'échelle régionale. La description du mitage de l'espace rural métropolitain et du nouveau quartier né de l'activité maraîchère montre, en outre, l'influence des migrants boliviens sur les dynamiques des espaces périurbains de la métropole argentine. A travers leur installation dans les espaces maraîchers, les Boliviens sont acteurs non seulement des recompositions maraîchères, mais encore des recompositions métropolitaines.

A Escobar, la prise de possession progressive de l'espace par les Boliviens a plus de quinze ans. Ni Pilar, ni la zone Sud ne connaissent d'infrastructures collectives boliviennes ayant la même longévité. Or, les Boliviens d'Escobar sont installés en Argentine depuis plus longtemps que les autres. Aussi, on peut supposer que le développement de l'espace métropolitain prolongeant celui des espaces maraîchers dépend d'un contexte de disponibilité foncière et ne peut avoir lieu qu'avec le temps. Il n'est pas exclu que l'on observe dans quelques années une dynamique similaire à Pilar, tandis que le contexte organisationnel de la zone Sud n'indique pas, pour l'instant, les mêmes velléités de rassemblement.

La construction de l'espace de vie à partir de l'activité professionnelle ne s'arrête ni à des questions d'aménagement ni à des questions matérielles. Le processus d'installation est complété par une relation affective et symbolique à l'espace récepteur : l'horizon reconstitué des Boliviens est aussi empreint de subjectivité et de représentations qui permettent de comprendre les relations des Boliviens à l'espace récepteur.

3.3 Des espaces de vie à l'espace vécu

Quelle que soit la personne interrogée, sa fonction dans l'activité maraîchère et son lieu de travail, les lieux fréquentés rayonnent à trois échelles spatio-temporelles : il existe des lieux proches et fréquentés très régulièrement ; des lieux plus éloignés et fréquentés de temps en temps ; des lieux éloignés et très rarement fréquentés (voir la quatrième colonne du Tableau 19).

La distance physique n'entre pas toujours en jeu pour définir l'éloignement ou la proximité des lieux pratiqués : les commerçants au détail boliviens de Palermo jouent plus volontiers au foot au Parc Avenalleda que sur les nombreuses pelouses des bois de Palermo, dont ils sont pourtant presque voisins. A distance égale, pour un Bolivien résidant à Pilar, le quartier de Liniers est plus proche (et accessible) mentalement que celui de Recoleta (l'un des quartiers les plus huppés de la ville-centre). Ou encore, pour un producteur de La Plata, les espaces collectifs d'Escobar sont plus proches que certains quartiers de la ville-centre. Il semble exister une distance mentale entre les lieux de la Région métropolitaine de Buenos Aires fréquentés par les Boliviens et ceux que fréquentent les Argentins¹⁹¹ (voir la cinquième colonne du Tableau 19). Cette distance transparaît dans les propos d'une jeune commerçante de rue, venue remplacer sa mère sur son temps libre d'étudiante :

¹⁹¹ Je n'ai pas interrogé les acteurs traditionnels de l'activité maraîchère à ce sujet et cette remarque tient surtout à une expérience empirique, valable pour les personnes de ma tranche d'âge. Néanmoins, les Boliviens eux-mêmes, quel que soit leur âge, remarquaient aussi qu'ils rencontraient peu d'Argentins lors de leurs moments de détente.

I. (commerçante de rue, origine bolivienne, 23 ans, résidant à Laferrere) – Avant je ne connaissais rien... Au collège, je venais de l'école jusqu'ici et d'ici jusqu'à la maison. J'ai connu le centre quand j'ai fait le CBC (année de préparation à l'entrée en université). Avant ça, mon cousin nous avait emmenés voir le zoo et la Place Italia. Mais moi je n'avais jamais vu l'Obélisque, je l'avais seulement vu à la télé... Et alors je regardais et je disais "ohohoh l'Obélisque" et après, tu vois, quand j'ai commencé le CBC j'ai connu plus de choses, j'ai vu ce que c'était Caballito, Flores... et ensuite quand je suis entrée à la fac de médecine j'ai connu plus d'endroits : Once... J'aime bien le centre pour aller travailler, mais pas pour vivre, je préfère mon quartier. Dans le centre il y a beaucoup de bruit, de pollution. J'aime bien aller marcher, me promener, mais pas y vivre, non. Mon quartier est plus tranquille, c'est près de la gare de Laferrere mais il n'y a pas autant de bruit. Ici, au feu, ils font tous "bip, bip, bip" et dans mon quartier tous les voisins se connaissent...^{clxxxi}

Tout comme cette jeune fille appréhende l'espace récepteur avec ses émotions, l'espace fréquenté par les Boliviens n'est pas seulement matériel mais aussi idéal, imaginé, affectif et dépend de leurs représentations de la Région métropolitaine. Il s'agit d'un espace vécu, au sens où l'entend A. Frémont [Frémont, 1976 [réed.1999]]¹⁹², dans les trois dimensions recoupées par G. Di Méo [Di Méo, 2003] : « *l'ensemble des lieux fréquentés par l'individu, c'est-à-dire l'espace de vie ; les interrelations sociales qui s'y nouent (...) ; les valeurs psychologiques qui y sont projetées et perçues.* » (p. 31).

Ces définitions décrivent un espace vécu très « personnel », « individuel », qui évolue avec les âges, les contextes géographiques, le sexe des individus... [Frémont, 1976 [réed.1999]] (et correspondrait à mon souci de fragmentation de la catégorie « migrants d'origine bolivienne »). Deux raisons m'ont cependant poussée à esquisser un modèle « unique » de l'espace vécu des producteurs et commerçants maraîchers boliviens et de leur famille, présenté sur la Figure 19, qui croise les lieux centraux mentionnés ci-dessus et la distance mentale qui y est associée :

- D'une part, les « multiples » espaces vécus dessinés par les entretiens ont montré des récurrences malgré des caractéristiques individuelles distinctives et des lieux de résidence ou de travail variés.
- D'autre part, ils « font corps » dans leur diversité car ils se distinguent de l'espace vécu des Argentins, dont les lieux de référence sont relégués au cercle le plus éloigné de la figure.

La confusion entre espaces maraîchers (de travail), espaces de vie (ensemble des lieux pratiqués) et espaces proches (vécus comme « proches ») se repère au premier coup d'œil : c'est là que se noue la relation la plus significative à l'espace récepteur

¹⁹² À propos de la région, A. Frémont écrit : « *La région n'est donc pas un objet ayant quelque réalité en soi. (...) La région, si elle existe, est un espace vécu. Vue, perçue, ressentie, aimée ou rejetée, modelée par les hommes et projetant sur eux les images qui les modèlent. C'est un réfléchi.* » [Frémont, 1976 [réed.1999]] (p. 58) La proposition de l'auteur résonne particulièrement dans le contexte régional de Buenos Aires : dans la mesure où les Boliviens sont étrangers à cette région, leur espace vécu s'y limite-t-il ?

argentin. Pour les Boliviens de l'activité maraîchère, les espaces maraîchers sont bien plus que des espaces économiques : ce sont des espaces fréquentés, des espaces d'interactions spatiales majeures, des espaces sur lesquels ils projettent leurs valeurs, leur imagination, leurs émotions ; ce sont des espaces vécus. Malgré leurs différences individuelles, les migrants d'origine bolivienne et leurs descendants semblent partager une même représentation *régionale* de l'espace récepteur, construite autour de centralités maraîchères. L'échelle régionale de leur espace vécu se justifie d'autant plus lorsque l'on repense à leurs circulations professionnelles, précédant leurs nouvelles circulations de loisirs.

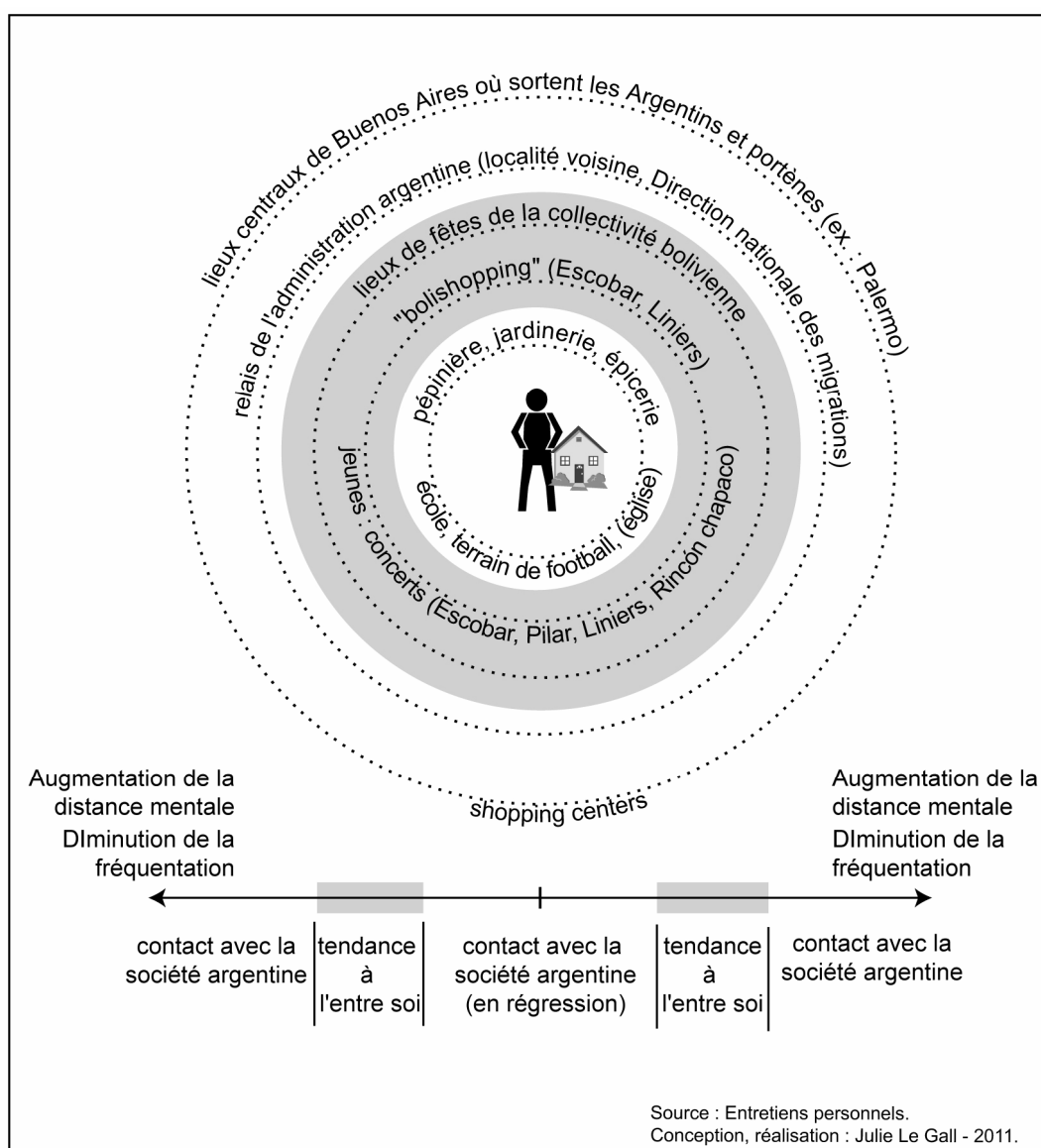
Cet espace vécu régional est toutefois sélectif et hiérarchisé. L'échelle placée sous les cercles concentriques (Figure 19) met en évidence les interrelations sociales des Boliviens et montre qu'elles tendent à s'établir majoritairement entre personnes d'origine bolivienne. L'échelle indique un éloignement avec l'espace de vie et l'espace vécu des Argentins, mais la Figure 19 montre aussi les lieux de contact. D'un côté, les lieux du quotidien et associés à la satisfaction des besoins élémentaires (l'école, l'épicerie ou le supermarché, l'hôpital) : là, les contacts avec la société argentine tendent à se réduire car les lieux où résident les Boliviens sont souvent des lieux où résident de plus en plus de Boliviens¹⁹³. De l'autre, les relais de l'administration argentine où les contacts entre Argentins et Boliviens sont maintenus mais établis suivant un rapport hiérarchique entre « nationaux » et « étrangers ». Ces lieux sont tous indispensables à l'insertion des Boliviens dans l'espace et la société d'accueil, mais la relation quotidienne et affective avec l'espace récepteur se dessine dans des lieux fréquentés principalement par des Boliviens, tandis que la relation prolongée à cet espace dépend de la possibilité de réduire ponctuellement la distance avec les lieux de l'administration argentine¹⁹⁴.

Ces interprétations démontrent les relations singulières et multiples qu'entretiennent les Boliviens avec l'ensemble de la région réceptrice et pas seulement avec les espaces maraîchers. Elles appuient, une fois de plus, l'idée d'une reconstitution de leur univers à Buenos Aires. Cet investissement personnel de l'espace récepteur et ces processus d'installation hors du simple cadre professionnel sont complétés par des signes d'appropriation individuels et collectifs de plus en plus nombreux.

¹⁹³ : V., producteur à La Plata, sourit, par exemple, en expliquant qu'il n'y a que des *paísanos* à l'école de ses fils.

¹⁹⁴ Se rendre à la Direction nationale des Migrations n'est pas facile : il faut libérer du temps dans son travail, se rendre jusqu'au centre, attendre de nombreuses heures à répétition...

Figure 19 : L'espace vécu des Boliviens de l'activité maraîchère, une géographie multiscalaire



3.4 Vers une appropriation de l'espace récepteur

L'analyse « matérielle et sensorielle » proposée au début du chapitre pour évaluer l'appropriation des espaces maraîchers peut s'étendre au reste de l'espace récepteur et notamment aux lieux de sortie privilégiés par les Boliviens de l'activité maraîchère. Après la fréquentation, la mise en valeur et l'appréhension de l'espace récepteur, on peut en analyser son appropriation.

J'ai beaucoup travaillé jusqu'à présent autour de la relation individuelle tissée avec l'espace métropolitain. La construction d'un espace collectif à partir d'un regroupement de personnes d'origine bolivienne a été détaillée mais sans mesurer les relations spécifiques à l'espace récepteur pouvant naître de ce collectif.

La possibilité de modéliser l'espace vécu des Boliviens de l'activité maraîchère pourrait interpeller. Le fait de généraliser à partir « *d'une réalité purement individuelle qui reste dans le champ du sujet* » [Di Méo et Buléon, 2005] est, par certains aspects, contestable et assimilable à un contresens. G. Di Meo continue en effet : « *Si l'on veut sortir de la sphère étroite des cheminements des représentations de l'individu, si l'on souhaite donner une véritable consistance sociale à toute expérience personnelle de l'espace géographique, il convient de privilégier le concept de territoire* » (p. 83). La dimension généralisante et collective de mon propos m'amène ainsi à travailler précisément autour de la relation du « collectif » bolivien à l'espace récepteur, afin de comprendre s'il est constitué de la somme de pratiques individuelles de l'espace récepteur (espace vécu généralisé) ou s'il existe un processus d'appropriation émanant du collectif (territoire). Ces interrogations reviennent à savoir s'il faut qualifier les espaces fréquentés par les Boliviens, dont les espaces maraîchers, « d'espaces des Boliviens » ou « de territoires boliviens », les deux appellations ayant des conséquences différentes sur l'appréhension des processus d'installation prolongée ou non.

a. La privatisation de l'espace récepteur

La Figure 19 a mis en évidence un espace vécu régional spécifique aux Boliviens, différent de celui des Argentins. Les espaces maraîchers y tiennent une place centrale. Comment un espace propre aux Boliviens de l'activité maraîchère s'est-il constitué à partir des espaces maraîchers ?

La visite des lieux fréquentés par les Boliviens indique un processus de privatisation de l'espace récepteur. Avant de se concentrer sur sa dimension collective, on est mis face à une dynamique individuelle de privatisation.

• La privatisation paradoxale des espaces maraîchers résidentiels

Paradoxalement, la privatisation ne s'observe pas seulement lorsque les Boliviens sont propriétaires de l'espace où ils opèrent.

Les exploitations maraîchères constituent le lieu de résidence des Boliviens mais aussi de nombreux producteurs traditionnels. Les Boliviens sont, en revanche, les seuls à habiter au sein des *verdulerías*. L'organisation de ces espaces reflète la superposition des fonctions économique et résidentielle. En centre ville, les locaux qui font office de résidence sont divisés en deux : aux yeux du public, les légumes sont posés ou rangés sur les étals ou les caisses ; à l'arrière de la boutique; la partie habitée se trouve en retrait. Sur les exploitations, la résidence jouxte les champs cultivés ou les serres (Photographie 13 p.527). La baraque réservée à l'habitation, située à proximité de la route ou du chemin d'accès, est même un signe distinctif pour reconnaître l'origine des propriétaires, puisque les exploitations maraîchères tenues par des acteurs traditionnels sont caractérisées par leur maison en dur.

La distance entre les parties professionnelle et résidentielle des espaces maraîchers résidentiels apparaît minime. Dans un local, elle se résume à une rangée de caisses ou un frigo et lorsqu'il existe une pièce à part, la fermeture de cette pièce ne tient qu'à un rideau ou à une porte laissée ouverte pour favoriser l'aération. Les habitations des producteurs boliviens sont séparées du reste de l'exploitation par un espace aplani en terre battue ; celles des producteurs traditionnels par de la terre battue ou une pelouse entretenue. La distance est proportionnelle à la taille des exploitations : sur les exploitations de la Plata, les baraques sont insérées entre plusieurs serres ou séparées des serres par quelques mètres à peine (moins de dix et plutôt trois ou quatre) ; à Pilar, la séparation entre les cultures et la (ou les) baraque(s) d'habitation apparaît plus franche : une partie des baraques jouxte les cultures (ce qui ne diffère pas de La Plata) tandis qu'une autre est entourée d'une sorte de « cour » sans clôture.

Néanmoins, malgré le caractère ténu de la frontière entre l'espace accessible au public et l'espace réservé à la famille, la séparation reste très marquée dans l'esprit des acteurs rencontrés. La partie « résidentielle » du local ou de l'exploitation ne m'a été ouverte que dans quatre cas : dans la *verdulería* où je dormais avant d'aller au Marché de La Matanza (simples meubles entre la partie privée et publique), dans une autre *verdulería* où je rentrais pour saluer les patrons (pièce à part ouverte), sur une exploitation où nous avons été reçus sous le auvent en bois de la baraque (qui faisait aussi fonction de cuisine) et chez deux producteurs d'origine japonaise. Dans tous les autres cas, je n'ai eu accès qu'à la partie professionnelle du lieu. Cette réticence à ouvrir l'espace familial, pourtant adjacent, témoignerait d'une privatisation des *verdulerías* et des exploitations et de la recreation de « lieux dans le lieu ».

Cette division de l'espace a des conséquences sur les marques physiques personnelles qu'y impriment les Boliviens. Alors que, vues de l'extérieur et de l'intérieur, les parties professionnelles de ces espaces étaient neutres, les parties privées sont plus aménagées et plus personnalisées. A l'arrière des boutiques et dans les baraques se trouve tout le matériel nécessaire à la vie quotidienne : des lits, un nécessaire à cuisine (gazinière, assiettes, couverts, plats et récipients), un accès à l'eau pour la toilette, des éléments de divertissement (télévision et/ou radio, jeux...). En outre, les intérieurs regorgent d'éléments personnels qui laissent transparaître l'origine des occupants : des couvertures rapportées de Bolivie, des photos religieuses, des talismans... Ces points de détail mettent en évidence un degré d'installation et d'appropriation supérieur « de l'autre côté de la ligne ». Ce sont d'ailleurs ces signes d'appropriation qui dépassent parfois dans la partie professionnelle, participant aux marques « éphémères » analysées en amont : des vélos d'enfants ou des vêtements dans les champs (Photographie 13 p.527) ; des images religieuses affichées au mur ; les odeurs de cuisine dissipées au-delà de la limite, etc.

Ainsi, les espaces maraîchers qui, en apparence, montraient les plus faibles marques physiques d'appropriation témoignent aussi d'une dynamique d'installation de la part de leurs occupants. L'observation des parties privées des espaces maraîchers résidentiels permet de continuer à en relativiser l'aspect « éphémère ».

▪ Des propriétés fermées ?

Lorsque les Boliviens sont propriétaires des lieux, les signes de leur privatisation sont encore plus marqués. La séparation ne s'opère pas entre espace résidentiel et espace professionnel, mais entre la propriété et le reste de l'espace récepteur. La limite est bien plus franche pour les exploitations boliviennes que pour les argentines. Les murs et les grilles indiquent la propriété individuelle et sont même renforcées, au point qu'il est parfois difficile de savoir ce qui se cache derrière.

Ces dispositifs habillent aussi les propriétés collectives boliviennes. En plus des drapeaux et des couleurs démontrant la nationalité des occupants, on remarque l'apparition de panneaux et écriteaux dissuasifs à l'égard des Argentins, indiquant clairement qu'il s'agit de lieux animés *par* les Boliviens et *pour* les Boliviens. Cet investissement des lieux construits et aménagés par la collectivité bolivienne, particulièrement remarquable à Escobar, confirme la tendance à l'entre-soi remarquée sur la Figure 19.

Les barrières créées par les Boliviens dans l'espace régional de Buenos Aires rappellent celles des Argentins, dressées en particulier par l'intermédiaire des quartiers résidentiels au sein des périphéries septentrionale et occidentale. Autour d'Escobar, on peut considérer que les Boliviens participent à la fragmentation de l'espace périphérique régional, dans la continuité des dynamiques des années 1990 et 2000.

La privatisation de l'espace récepteur, particulièrement notable lorsque les Boliviens sont propriétaires, souligne un traçage de limites de plus en plus franches dans l'espace récepteur. Mais une analyse détaillée de ce qui se passe au sein des espaces de la collectivité bolivienne montre que les espaces maraîchers ne sont pas simplement des « parcelles d'espace approprié » [Bonnemaison, 2000]. Les migrants d'origine bolivienne ne parcourent pas l'espace régional de Buenos Aires mais en font un espace de référence individuel et collectif.

b. Espaces maraîchers, espaces identitaires et géosymboles

Alors que le processus de privatisation de l'espace récepteur semblait souligner le repli sur soi (et dans l'entre-soi) des membres de la communauté bolivienne, les fêtes

populaires se déroulant dans l'enceinte des propriétés des Boliviens (et pour lesquelles ils se déplacent depuis l'ensemble de la RMBA) interrogent de l'intérieur cet « entre-soi » et ce qu'il révèle de leur processus de territorialisation à Buenos Aires. En effet, selon G. Di Meo : *« La fête constitue, du point de vue de la géographie, une opportunité de premier ordre pour comprendre la nature du lien territorial. Elle permet de repérer les signes spatialisés par lesquels les groupes sociaux s'identifient à des contextes géographiques spécifiques qui fortifient leur singularité. (...) Par ailleurs, sur le mode du paroxysme, voire de la caricature, la fête dévoile des enjeux spatiaux et territoriaux, de nature sociale, qui ne surgissent pas forcément dans la vie de tous les jours. A ce titre, elle confère au territoire une lisibilité éclatante et exemplaire, une sorte de transparence. »* [Di Méo, 2001](p. 2) Les fêtes boliviennes expriment les relations symboliques et politiques que nouent les Boliviens de l'activité maraîchère avec la région de Buenos Aires.

▪ Fêtes boliviennes et appropriation symbolique de l'espace récepteur

Les halles des marchés de gros des Boliviens et les terrains de la Collectivité bolivienne d'Escobar au Nord, de même que les hangars des lieux de sortie à La Plata, sont le théâtre régulier de fêtes populaires animées par leurs occupants à l'initiative de leur administration. Aujourd'hui, ces fêtes se tiennent toujours et partout autour du six août, jour de la fête nationale en Bolivie (pour célébrer l'indépendance) et en février-mars au moment du carnaval. D'autres fêtes sont spécifiques à chaque lieu et dépendent de l'origine départementale des Boliviens ayant créé le lieu¹⁹⁵ ou de la vierge qu'ils adorent. Enfin, certaines fêtes nationales, en Bolivie, ne sont pas célébrées partout en Argentine, tel le jour du paysan (*« día del campesino »*, le deux août). Les fêtes célébrées par les Boliviens à Buenos Aires reprennent donc « les trois branches principales du modèle festif » proposé par G. Di Méo : les fêtes calendaires célébrant les saisons à travers le carnaval, les fêtes patronales sous la protection des différentes vierges adorées et les fêtes commémoratives exaltant (ou, pour rester neutre, « rendant hommage à ») la Nation bolivienne [Di Méo, 2001] (p.6).

Bien qu'il existe des variantes d'une fête, d'une organisation et d'une année à l'autre, toutes les fêtes se déroulent en plusieurs temps et s'organisent en différents pôles suivant une dynamique ritualisée. Elles comprennent :

- un acte officiel, qui lance la fête et a lieu en plein air ou dans le bâtiment principal, orné pour l'occasion de drapeaux et banderoles ;
- un défilé de danseuses et de musiciens en costume de Bolivie, qui circule à l'intérieur du hangar ou de la halle ou autour du terrain appartenant aux Boliviens (Planche-photo 30 p.543) ;

¹⁹⁵ Par exemple, le « jour départemental » de Tarija est le quinze avril, celui de Chuquisaca (Sucre), le vingt-cinq mai, celui de Potosí, le dix novembre.

- un tournoi sportif (de football) ;
- un concert ou une fête dansante le soir ;
- des tables et chaises disposées pour un repas à table où sont servis des plats typiques de Bolivie ou bien où chacun peut venir s’asseoir après avoir acheté son repas ;
- tout au long de la journée, des stands de nourriture typique de Bolivie sont ouverts, ainsi qu’un ou plusieurs bars pour la bière, qui ne peut manquer dans une fête de ce type.

Ce programme comporte des activités pour tous les âges, dans lesquelles chacun peut se retrouver individuellement tout en participant à la création d’un « moment » collectif exceptionnel. Les jeunes viennent pour le concert du soir, après les moins jeunes venus pour les défilés de l’après-midi... La fête s’accompagne d’un investissement de l’espace, lui aussi ritualisé, marqué par les mêmes signes sensoriels « éphémères » que les marchés de gros lors des moments de pleine activité (les couleurs, les odeurs, les sons, le toucher) ainsi que par d’autres signes, telles les guirlandes de couleur. Bien qu’elles soient spécifiques à la fête, ces dernières demeurent en place lorsque la fête se termine et témoignent de la « double-vie » des marchés de gros.

Les fêtes sortent les hangars collectifs, les halles commerciales et leurs occupants de leur routine en les plongeant dans une forme d’interstice spatio-temporel où l’expression des références communes à la collectivité est à son paroxysme. En ce sens, elles consolident l’identité collective [Di Méo, 2001] (p. 24-26) de l’association organisatrice. Malgré un rituel commun à toutes les associations, les danses, les musiques, les plats proposés, entre autres pratiques, rappellent l’origine départementale, voire communautaire de ses membres. En rassemblant et mobilisant les acteurs et les spectateurs autour de rituels et de symboles où tous se reconnaissent, elles participent à l’émergence d’un « nous », d’une communauté. De plus, ces fêtes, incarnées dans des lieux, construisent une relation singulière entre le groupe, ses intégrants et ces lieux. Les espaces festifs se dotent d’une dimension symbolique (sacrée) et deviennent autant de points de référence et d’ancrage des Boliviens à Buenos Aires. Or, dans la zone Nord, ces espaces festifs abritent ou se confondent avec des espaces maraîchers. Ces derniers, dans leur multiplicité et leur capacité à se travestir, sortent donc également de leur banalité : ils deviennent des géosymboles, c’est-à-dire « *un lieu, un itinéraire une étendue qui, pour des raisons religieuses, politiques ou culturelles prend aux yeux de certains peuples et groupes ethniques, une dimension symbolique qui les conforte dans leur identité* » [Bonnemaison, 1981] (p. 256). A travers leur conversion en place festive, les espaces maraîchers apparaissent comme des « *vecteurs d’identité* » [Bonnemaison, 2000] (p. 130) des communautés boliviennes maraîchères de Buenos Aires.

C. Rinaudo interprète avec d'autres co-auteurs la portée de cette symbolisation : elle vise à « *présenter aux autres la communauté ethnique dont on se réclame* » [Rinaudo et al., 2007] (p. 183). Contrairement aux grilles et clôtures qui s'élèvent autour de certains espaces boliviens de Buenos Aires, les fêtes populaires ne reflètent pas seulement la construction et le renforcement de la communauté bolivienne à Buenos Aires, pour elle-même, dans les enceintes des propriétés associatives. M.-A. Hily et D. Meintel affirment : « *Les fêtes ne sont pas que des marqueurs identitaires, elles permettent aussi de lire les stratégies pour se faire connaître et la capacité que développent les acteurs pour lier des relations dans la ville et le quartier. (...)Elles sont des occasions de se rassembler en tant que groupe, dans l'entre soi, mais aussi avec les autres* » [Hily et al., 2000] (p. 7-9). Les fêtes populaires expriment ce que la communauté bolivienne de Buenos Aires montre et dit d'elle-même aux autres occupants de l'espace récepteur et en particulier à la société d'accueil.

Planche-photo 30 : La fête nationale bolivienne (6 août) au Marché de Pilar : la mise en scène de l'identité bolivienne



A l'occasion des fêtes principales de Bolivie (fête nationale, carnaval, fêtes départementales), chaque association organise les festivités au sein de son infrastructure principale. La journée est ponctuée de danses folkloriques présentées dans des costumes typiques des départements ou localités d'origine (photo de gauche), de défilés des principales organisations locales invitées (photo de droite), des discours des instances dirigeantes et des invités de marque et, généralement, d'un tournoi de football. Le soir est donné un concert d'un groupe bolivien (en août 2011, Los Kjarkas, groupe céléberrime en Bolivie, est ainsi venus à Escobar). Les marchés sont réaménagés en conséquence : ils sont décorés aux couleurs de la Bolivie (même s'il y a toujours quelquepart un drapeau argentin : sur la photo de droite, on distingue une banderole bleue et blanche accrochée à la halle), parsemés de stands de nourriture typique de Bolivie. Les associations s'arrangent entre elles pour éviter le chevauchement des festivités et multiplier les occasions de sortir « entre l'Argentine et la Bolivie ».

▪ Fêtes boliviennes et appropriation politique de l'espace récepteur

« Toute fête qui implique un territoire, outre qu'elle vise à le concrétiser aux yeux de sa propre communauté (...) le donne à également à voir aux visiteurs que les festivités attirent. », écrit G. Di Méo [Di Méo, 2001] (p. 98). Quels sont les spectateurs des festivités boliviennes ? Je ne peux m'intéresser ici uniquement qu'aux espaces festifs de la zone Nord car je ne dispose pas de données suffisantes en zone Sud pour en fournir l'analyse.

Les fêtes donnent l'occasion à l'association de rencontrer et d'inviter les autorités officielles argentines. D'après leurs dirigeants, les festivités des Marchés de Pilar, Moreno et Escobar ont accueilli à plusieurs reprises l'Intendant de leurs municipalités respectives (équivalent du maire, en France) et leurs délégués. Ces invités sont présentés et reçus avec faste et participent aux événements depuis les meilleures loges, assis au centre de la table principale, servis en premier lors du déjeuner ou du dîner... La présence de ces personnalités est une forme de reconnaissance de leur présence parmi les habitants du *partido*. Dans le cas des municipalités les plus « favorables » à la présence bolivienne, il s'agit aussi d'un hommage rendu à leur action locale, notamment en faveur de l'agriculture. A ce sujet, la visite des représentants de l'INTA (les techniciens agricoles, les représentants départementaux) offre aussi aux autorités boliviennes l'occasion de montrer leurs dernières avancées dans la halle des marchés (constructions, consolidation...) autant qu'elle leur indique que leur rôle ne passe pas inaperçu. Les fêtes populaires attirent également des badauds argentins, voisins ou non, des curieux qui viennent observer ces manifestations sous un œil folklorique. Dans tous les cas, ces événements sont, pour l'ensemble des Boliviens présents, acteurs ou spectateurs, des moments favorisant l'interaction avec la société d'accueil.

Bien que d'un œil extérieur argentin, les festivités soient organisées par « la communauté bolivienne », par « les Boliviens » et considérées comme des moments d'exaltation de la bolivianité, elles sont en premier lieu une vitrine, une mise en scène de la *communauté organisatrice* face aux autorités boliviennes et aux autres spectateurs boliviens.

Les officiels et politiques boliviens *en Argentine* sont invités aux fêtes populaires au même titre que les personnalités politiques argentines. Dans le bureau du Marché de Morón, une photo montre les autorités de l'association Saropalca en présence du Consul de Bolivie, au moment de l'inauguration de la halle. A Escobar, le Carnaval 2011, à l'image de toutes les fêtes de la collectivité, s'est ouvert sur la réception des autorités officielles de la collectivité (le président, le secrétaire, le délégué à la culture... et leurs épouses) et des Boliviens à Buenos Aires, à savoir le Consul général de Bolivie à Buenos Aires et son épouse. La présence d'un membre officiel, représentant du pays d'origine des migrants, légitime le pouvoir de l'administration à la tête de l'organisation et marque la reconnaissance de la collectivité dans le panorama des associations de Boliviens à Buenos Aires. Elle symbolise autant la

continuité entre la Bolivie et l'Argentine que la solidité de l'implantation de cette association à Buenos Aires.

Les Boliviens extérieurs à l'association organisatrice viennent de l'ensemble de la Région métropolitaine, d'espaces urbains ou ruraux, autrement dit, ils présentent potentiellement d'autres caractéristiques que leurs hôtes.

Au Carnaval d'Escobar, par exemple, les premiers Boliviens du cortège (et le premier groupe à se présenter aux autorités), appelés « Les mineurs de Potosí » (« *Los mineros de Potosí* ») étaient déguisés en mineurs¹⁹⁶ et un diable, représentant « *el tío* », sorte de dieu de la mine, défilait au milieu d'eux : la tête de la manifestation affichait nettement l'origine géographique et professionnelle des fondateurs de la Collectivité d'Escobar. Face aux premiers intégrants de l'association organisatrice (qui ont adhéré au fur et à mesure des années et n'ont pas tous travaillé à la mine), aux autres Boliviens d'Escobar et aux Boliviens des localités et départements voisins ou venus de la Région métropolitaine, il s'agit bien de créer une forme de mythologie de ces pionniers en Argentine¹⁹⁷ qui les singularise des premiers intégrants des autres collectivités.

Ainsi, quand on se rend au Carnaval d'Escobar, organisé par des *potosinos*, on sait qu'il se distinguera de celui de La Plata, organisé au Club Posadas par des *tarijeños*. En outre, les fêtes prennent de l'ampleur au fil des années, avec des conséquences sur les relations inter-communautaires.

Alors que seule la Collectivité bolivienne d'Escobar organisait la fête du six août en 2006 dans la zone Nord, toutes les associations proposaient « leurs » fêtes nationales en 2010, étalées sur plusieurs fins de semaine entre la fin du mois de juillet et le début du mois d'août. En 2011, la CBE organisa son premier carnaval, alors que le Rincón Chapaco à La Plata le célébrait déjà depuis le début des années 2000¹⁹⁸.

La multiplication des manifestations crée une hiérarchie entre elles et, par extension, entre les différentes associations : là encore, la Collectivité d'Escobar se distingue des autres du fait de sa longévité et des infrastructures dont elle dispose, mais une association comme Norchichas à Moreno, bien plus modeste, est aussi reconnue par l'ensemble des Boliviens interrogés, pour la beauté et la gaieté de ses fêtes.

¹⁹⁶ Ils portent un casque et une lampe sur la tête, des lunettes de soleil aux yeux, sont vêtus d'une combinaison orange, disposent de dynamite et de feuilles de coca attachées à la ceinture et tiennent un marteau ou piolet à la main.

¹⁹⁷ Le jeune âge des « mineurs » du Carnaval (sans doute des enfants des premiers arrivants) viendrait confirmer cette tentative de reconstruction symbolique des origines.

¹⁹⁸ La fête du carnaval en Bolivie est spécifique à chaque département. Le plus grand et le plus connu, à Oruro, est classé au Patrimoine mondial de l'Unesco. Le carnaval de Tarija est lui aussi très connu (notamment car il se déroule environ un mois avant les autres).

Les événements culturels tendent ainsi à renforcer les centralités existantes mais peuvent aussi bousculer la hiérarchie issue de l'activité maraîchère commerciale. Dans tous les cas, ils donnent à voir, pour un connaisseur, la diversité des migrants Boliviens et de leurs descendants présents à Buenos Aires (dans leurs origines, leur âge...) et la multiplicité des identités boliviennes déployées dans l'espace récepteur.

Concrètement, l'exposition d'un collectif se manifeste dans les aspects les plus démonstratifs et « exaltés » des fêtes boliviennes. Les pyramides de gâteaux, le dessin et les finitions des costumes, le groupe ou les groupes de musique convoqués, le nombre de bouteilles offertes, etc, marquent le niveau de l'investissement réalisé au nom de l'association. Les personnalités présentes et les moyens mis en œuvre pour leur réception sont aussi un gage du degré de pouvoir qu'elle a atteint.

Alors qu'elles ne touchaient initialement que les membres de l'association organisatrice et le voisinage d'origine bolivienne, les fêtes populaires boliviennes rayonnent désormais à l'échelle régionale auprès des personnes d'origine bolivienne... et attirent aussi de plus en plus d'Argentins. Cette (re)présentation d'un groupe, d'un « nous », à d'autres et en particulier à des personnalités officielles boliviennes et argentines marque l'affirmation du pouvoir des autorités administratives : les halles et les hangars se dotent d'une dimension politique... et les espaces maraîchers qui en sont à l'origine s'affichent comme des vecteurs de l'affirmation politique des Boliviens maraîchers en Argentine.

Cette symbolisation et cette politisation des espaces maraîchers et, au-delà, de certaines portions de l'espace récepteur marquent un tournant dans la réflexion. Les propos de J. Bonnemaïson et L. Cambrézy invitent à relire les modes d'appropriation conduits par les Boliviens : *« Le territoire ne se définit pas par un principe matériel d'appropriation, mais par un principe culturel d'identification, ou si l'on préfère d'appartenance. Ce principe explique l'intensité de la relation au territoire. Il ne peut être perçu seulement comme une possession ou comme une entité extérieure à la société qui l'habite. C'est une parcelle d'identité, source d'une relation d'essence affective, voire amoureuse, à l'espace. (...) En bref, le territoire ne ressort pas simplement de la fonction ou de l'avoir, mais de l'être. »* [Bonnemaïson et al., 1996] (p. 13) L'observation des fêtes populaires dit l'appartenance et l'identification des Boliviens à ces portions de la Région métropolitaine, indépendamment du statut foncier des espaces concernés.

Les auteurs ajoutent : *« Ce ne sont pas nécessairement les centres politiques du territoire qui comptent le plus, ni même le dessin des frontières, mais les géosymboles ou lieux-cœurs qui donnent du sens à leur rapport au monde. (...) »* [Bonnemaïson et Cambrézy, 1996] (p. 15) La géographie multiscalaire des espaces de vie et les représentations des

espaces festifs qui viennent d'être découvertes montrent qu'il existe plusieurs lieux-cœurs des Boliviens maraîchers à Buenos Aires. Ils dépendent du lieu de résidence et de l'activité pratiquée, de l'origine des Boliviens et de leur âge. En ce sens, on assisterait à plusieurs processus de territorialisation à l'intérieur de l'espace récepteur. Cependant, à l'échelle régionale et en s'intéressant au collectif « Boliviens de l'activité maraîchère », non seulement les espaces maraîchers ressortent dans leur fonction de géosymboles mais de plus, ils apparaissent hiérarchisés en fonction de leur échelle de rayonnement et de leur niveau de reconnaissance. Aussi, pour l'ensemble des Boliviens de l'activité maraîchère, l'espace de la Collectivité bolivienne d'Escobar (y compris son marché de gros) n'est pas uniquement une nouvelle centralité bolivienne au sein des périphéries métropolitaines, il est le lieu-cœur d'un territoire réticulé de façon hiérarchisée, articulant des espaces maraîchers devenus eux-mêmes lieux-cœurs à un autre niveau scalaire et polarisant d'autres espaces maraîchers (il n'y a qu'à La Plata que ces « lieux-cœurs » ne sont pas des espaces maraîchers).

Derrière ce processus d'appropriation de l'espace récepteur régional par l'intermédiaire des espaces maraîchers, on retrouve tous les marqueurs personnels, matériels et immatériels, durables et éphémères de l'origine bolivienne des migrants. Comme au sein des espaces maraîchers, mais de façon encore plus ostentatoire, les Boliviens transposent leurs pratiques festives dans l'espace récepteur, selon les mêmes processus de stratégies culturelles décrits par S. Sassone au sujet de la religiosité populaire [Sassone, 2009 ; Sassone, 2002b] : « *Les migrants organisent le territoire selon de nouvelles dynamiques, structurées par des contrôles, des fonctions et des représentations autour de l'identité ethnique mais aussi par la force identitaire des racines boliviennes.* » (p. 427) En reprenant ses travaux, G. Cortes précise : « *Comme facteur de cohésion sociale et fondement du sentiment de l'unité du groupe, les pratiques de sociabilité constituent une source du lien à l'espace, celui composé par les villes de destination mais aussi par les lieux d'origine.* » [Cortès, 2008] (p. 182) Si la plupart des fêtes qui se tiennent dans les espaces maraîchers ne présentent pas un caractère religieux, les analyses effectuées amènent aux mêmes conclusions : les fêtes s'inscrivent dans un entre-deux culturel où la représentation de soi s'effectue par et pour le groupe, autant qu'au regard de la société d'accueil et du reste de la collectivité bolivienne de Buenos Aires.

Mais, au-delà des symboles et de leur diffusion transnationale, physiquement, matériellement, les fêtes demeurent fondamentalement ancrées dans l'espace récepteur régional métropolitain, ne serait-ce que pour l'import-export de produits ethniques communautaires introuvables ou interdits en Argentine (les couvertures, les sacs, le maïs nécessaire à la préparation de la chicha, les feuilles de coca,...). S. Sassone s'interroge sur la multiplication des lieux de culte dans les quartiers résidentiels des migrants boliviens et donne des clés pour comprendre la

multiplication des « lieux-cœurs » maraîchers : « *On peut ainsi parler d'une stratégie multilocale et affirmer que chaque célébration signifie rencontrer la Bolivie en Argentine. N'est-ce pas là la construction culturelle d'une identité territoriale sur une nouvelle terre ?* » (p. 427-428) L'invitation des autorités officielles boliviennes en Argentine en sont le parfait exemple : il ne s'agit pas tant d'une copie ou d'une transposition des pratiques festives des lieux d'origines que de leur *refondation* dans l'ailleurs (ou dans l'ici si l'on se place du point de vue de Buenos Aires) en fonction des attributs, des spécificités, des originalités de l'espace récepteur.

On pourrait ainsi reprendre l'essai de modélisation de l'espace vécu des Boliviens de l'activité maraîchère et placer en toile de fond, transversalement à tous les lieux constitutifs de l'espace vécu, à toutes les couronnes, la Bolivie. Elle reste essentielle à la relation des migrants et de leurs descendants envers l'Argentine, fondamentale à la compréhension de leurs processus de territorialisation au sein de la Région métropolitaine.

Néanmoins, les relations des Boliviens à leur pays et village d'origine ne sont pas uniquement immatérielles, virtuelles, culturelles. D'après un grand nombre de travaux [Cortès, 2008], il n'existe pas de contradiction entre l'appropriation de l'espace d'arrivée (statut foncier de propriétaire compris) et le retour au pays. Faut-il ajouter un cercle supplémentaire représentant la Bolivie au schéma de l'espace vécu ? Si oui, à quelle distance des Boliviens de l'activité maraîchère (au-delà du cercle figurant les hauts-lieux argentins de Buenos Aires ?) ? Bien que les analyses de l'installation dans les espaces maraîchers et dans l'espace récepteur aient plutôt montré des signes d'installation prolongée et d'appropriation, il apparaît nécessaire de poser frontalement la question : les Boliviens restent-ils en Argentine ?

4. Les relations à l'espace d'origine

L'installation des Boliviens en Argentine apparaît plus franche lorsque l'on observe leur espace de vie dans son ensemble, professionnel et personnel. L'investissement de plus en plus net de l'espace récepteur signifie-t-il un abandon de la Bolivie ? Quelle relation maintiennent-ils avec leur pays d'origine ?

Au préalable, il faut préciser que cette analyse est biaisée par deux orientations de ma recherche. Comme l'étude est centrée sur l'espace d'arrivée et d'accueil des migrants, je n'ai évidemment rencontré aucun Bolivien de l'activité maraîchère qui soit rentré en Bolivie définitivement. Et dans cet espace d'accueil, mes interlocuteurs étant principalement les dirigeants, j'ai perdu l'occasion de rencontrer les personnes les plus susceptibles de faire des allers et retours : les employés des *verdulerías*, les *medieros*, les ouvriers agricoles. Je connais leur existence mais ignore leurs

motivations pour partir ou rester, leur relation à la Bolivie, que certains semblent fréquenter encore régulièrement, de même que leur rapport à Buenos Aires ou à l'Argentine. Les rares entretiens réalisés avec ces migrants saisonniers ne permettent pas de généraliser et de conclure à certains liens entre une activité économique et un rapport spécifique aux espaces d'origine ou d'arrivée. Mes données et la façon dont j'ai réalisé ce travail n'autorisent pas d'analyses de parcours de vie comme celles de G. Cortès, qui démontrent, par exemple, que l'installation résidentielle prolongée en Argentine n'empêche pas un retour prolongé en Bolivie avant de nouveaux allers et retours saisonniers [Cortès, 2008]. Ma perception des trajectoires est nécessairement très linéaire.

Pour travailler cependant la relation des Boliviens à leur pays d'origine, je me suis intéressée à leurs *intentions* de rester en Argentine ou de partir en Bolivie et à ce qui motive ces intentions, c'est-à-dire à leurs projets à moyen et long terme. J'ai aussi cherché à observer leur relation à la Bolivie sous divers angles et ne me suis pas limitée aux déplacements *physiques* qu'ils pouvaient effectuer.

4.1 Les allers retours en Bolivie : des Boliviens ancrés à Buenos Aires

Les premiers indices d'un lien avec le pays d'origine sont les voyages et séjours que les migrants y effectuent. Les Boliviens de l'activité maraîchère se rendent-ils en Bolivie ? A quelle fréquence, pour combien de temps, pour quels motifs ? Le Tableau 20 donne un aperçu des réponses collectées selon les motifs, la durée et la fréquence du séjour, ainsi que les activités pratiquées. Il est possible de classer les voyages des Boliviens selon leurs motivations principales : qu'il s'agisse de voyages professionnels, personnels ou institutionnels, en gardant à l'esprit que les motifs se combinent parfois entre eux.

a. Des voyages « professionnels »... mais pas pour rapporter des légumes

Les Boliviens se rendent rarement en Bolivie pour des motifs professionnels, mais deux raisons principales expliquent le déplacement du seul chef principal de l'exploitation ou gérant du commerce.

La première concerne la recherche d'employés, comme l'expliquent les deux exemples suivants :

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans) – Là, j'y suis allé [en Bolivie] pour ramener les gens... Je suis resté une semaine à peine. C'était le contrat, les emmener ici et les ramener, comme les chauffeurs faisaient avant avec moi.

Julie – Mais avec quoi vous êtes allé en Bolivie?

V. – Et bien c'est beaucoup mieux qu'avant, je ne suis pas allé en camion, maintenant c'est plus tranquille. Je suis allé en co-voiturage jusqu'à La Plata, ensuite j'ai pris le métro et ensuite je suis allé à Retiro et de là j'ai pris le bus jusque là-bas.

J. - [Ils ne pouvaient pas venir seuls ?]

V. – Ils avaient 16-17 ans les gamins, et je m'en suis chargé à la place des parents, comme il fallait, j'ai avancé pour les parents ce qu'ils devaient payer.

J. – Eux c'étaient des *medianeros*. Et des journaliers, tu n'en ramènes pas?

V. – Les journaliers... C'est fini le temps de la dictature, de l'esclavage!... S'ils sont salariés ça va, les gens sont sérieux. Mais en général ils te prennent pour un con.

Femme de V. – Merci à Dieu cette année aussi on en a eu quelque chose comme 5.

V. – Je ne sais pas si c'est pas plus! C'étaient tous des *paisanos*.

Femme de V. – Je ne sais pas comment ils nous ont connus, les gens sont arrivés par les serres... J'imagine que quand quelqu'un est bien, les gens sont au courant.

R. (commerçante, *verdulería*, Palermo, origine Sucre, 38 ans) – Et maintenant, B.. [sa soeur qui l'aidait] s'en va et je vais être seule. Encore toute seule.

Julie – Comment tu vas faire alors?

R. – Pour le moment je vais tout faire seule, parfois le voisin surveille le magasin si je dois aller faire des démarches dehors. Et en février je vais ramener un garçon de là-bas pour qu'il reste avec moi [NB: nous sommes en décembre]. Un garçon, ça c'est sûr, de 16-17 ans pas plus.^{chxxxii}

Tableau 20 : Allers-retours des Boliviens de l'activité maraîchère entre Buenos Aires et la Bolivie

	Motif / moteur du voyage	Durée du séjour	Fréquence	Activités
Voyage professionnel	Embauche d'employés	Quelques jours	Annuelle	Négociations (conditions d'embauche)
	Achat d'un camion, d'une camionnette	Quelques jours	Exceptionnelle	Négociations
Voyage personnel	Visite à la famille restée au pays (« effet pull » depuis Buenos Aires)	15 jours en moyenne. Plus court en cas d'événement exceptionnel (enterrement) et pour les producteurs. Plus long en cas de vacances (été).	Très variable : d'une à deux fois par an à une fois tous les dix ans. Dépend des fêtes populaires nationales et départementales, des fêtes de la communauté locale. Dépend des métiers : janvier février pour les commerçants ; juillet août pour les producteurs.	Participation aux fêtes. Quotidien familial. Activités administratives et familiales.
	Découverte de la Bolivie pour les enfants (« effet push » depuis Buenos Aires)	15 jours à trois semaines.	Rare. Pas de contradiction entre un voyage annuel de l'actif principal du foyer et la méconnaissance du pays d'origine de la part du reste des membres de la famille.	Visite au village et tourisme pratiqué à l'échelle locale : eaux thermales, promenades... Rencontre de la famille quand certains de ses membres sont restés au pays.
Voyage institutionnel	Responsabilités administratives	D'une semaine (Evangélistes) à plus d'un an (Morón).	Annuelle et pluri annuelle.	Formation religieuse. Participation à la vie politique de la communauté.

Source : Entretiens. Julie Le Gall – 2006 / 2008

V. voyage pour respecter son engagement envers les parents des jeunes *medieros* qui sont restés travailler six mois à ses côtés tandis que ses ouvriers, qu'il préfère employer pour la saison que pour la journée, arrivent par leurs propres moyens, circulant de *quinta* en *quinta* comme leurs prédécesseurs dans les années 1970 et 1980. Il expliquera dans la suite de la conversation qu'il devra retourner chercher de nouveaux *medieros* ou un *mediero* et deux employés à la saison. De son côté, R. refuse de se déplacer exprès pour chercher un nouvel employé après le départ de sa petite sœur. Elle attend son propre voyage, en février au moment du carnaval, et profitera de l'occasion pour ramener un jeune adolescent.

La seconde motivation professionnelle des Boliviens pour rentrer au pays est financière : là-bas, les camions, camionnettes et remorques coûtent deux à trois fois moins cher qu'en Argentine, de même que les pièces de remplacement en cas de réparation des véhicules. Les producteurs et commerçants boliviens disposant d'un camion, sont tous, sans exception chez ceux que j'ai interrogés, allés l'acheter *neuf* en Bolivie. Les primeurs et producteurs les plus modestes n'ont pas toujours eu à faire le déplacement jusqu'en Bolivie et se sont contentés d'acheter un véhicule d'occasion à Buenos Aires. En effet, les camionnettes présentent un différentiel de coût moins important avec l'Argentine : elles viennent aussi d'un quartier de la périphérie de Buenos Aires, spécialisé dans l'achat et la revente de véhicules d'occasion (le long de la Route 3, semble-t-il).

Dans les deux cas, le séjour des migrants d'origine bolivienne est court, sous forme d'aller et retour consacré aux négociations pour les conditions d'embauche des employés (notamment auprès des parents s'ils sont mineurs) ou pour les prix des véhicules.

Le caractère exceptionnel des voyages professionnels confine d'autant plus l'espace économique des Boliviens à l'espace métropolitain de Buenos Aires¹⁹⁹²⁰⁰.

¹⁹⁹ S'ils se fournissent en légumes autour de Mar del Plata ou de Bahía Blanca, leur espace économique est provincial et non métropolitain.

²⁰⁰ Régulièrement, lorsque je faisais part de mes recherches, mon interlocuteur croyait que l'intérêt de mon sujet résidait dans l'origine bolivienne des légumes et donc dans les relations commerciales tissées par ces échanges transfrontaliers maraîchers. On aurait pu imaginer des Boliviens produisant des légumes en Bolivie et se déplaçant plusieurs fois par semaine jusqu'à Buenos Aires pour les vendre, utilisant réseaux sociaux et familiaux pour multiplier les allers-retours contre le caractère hautement périssable des denrées... : en somme, une sorte de « commerce au panier » pour adapter l'expression de « commerce à la valise » employée pour qualifier les échanges commerciaux transnationaux d'une rive à l'autre de la Méditerranée [Péraldi, 2001]. Il y a là peut-être un projet à développer, bien que les distances me laissent sceptique sur son éventuelle réussite, mais pour l'instant, ce type de propos relève surtout d'une méconnaissance des circuits productifs et commerciaux métropolitains.

b. Des voyages personnels : la famille comme « push and pull »

En revanche, les Boliviens de l'activité maraîchère se déplacent en Bolivie pour des raisons personnelles : la famille agit depuis leur résidence en Argentine autant comme un facteur attractif que « répulsif » (moteur).

• La famille comme « pull » depuis Buenos Aires : les visites à la famille restée au pays

Selon leur âge (et leur période d'arrivée), les personnes interrogées ont encore de la famille en Bolivie : le retour au village, au quartier, est motivé par la présence des parents, des frères et sœurs et exceptionnellement du conjoint et des enfants, restés « au pays ».

I. – (commerçante, *verdulería*, origine Sucre, Belgrano, 33 ans, en Argentine depuis 1993) – Chaque année j'y vais pour voir ma mère. Elle est toujours contente. Il y a aussi mes petites sœurs et mon autre sœur vient, celle qui travaille ici aussi.

S. – (commerçante, origine Potosí, Marché de La Matanza, 36 ans, en Argentine depuis 1995) – Ma maman est toujours là-bas mais je ne peux pas aller la voir souvent. C'est très cher le billet, je ne peux pas laisser mes enfants, je ne peux pas les emmener non plus parce que c'est cher. C'est très cher.

R. – (producteur, origine Tarija, La Plata, 27 ans, en Argentine depuis 2001) – Chaque année je vais là-bas pour rendre visite à la famille parce que là-bas j'ai mes sœurs. Il y a 4 femmes là-bas. Mes frères ils sont tous ici dans le Grand Buenos Aires, les 5.

Julie – Et vos parents sont ici ?

R. – Mon père vient, il reste 10 jours ici et puis il s'en va. Les sœurs, elles, elles veulent venir mais pour se balader, elles sont grandes maintenant, elles ne s'habituent pas.

J. (producteur commerçant, origine Potosí, Pilar, 43 ans, en Argentine depuis 1987) – La famille est en Bolivie, ils vivent là-bas. J'ai trois enfants de [il ne sait plus bien] 18 ans, 14-15 ans et 9 ans.

(...)

Julie – Et toi, tu vas là-bas ?

J. – Je vais aller là-bas en juillet, 15 jours. Je ne peux pas m'en aller en été, et je ne peux pas partir plus longtemps. Il faut que je surveille tout ça sinon ça ne marche pas. Il faut rester ici, si je m'en vais, ça se remplit de mauvaises herbes et ça n'est plus utilisable.^{clxxxiii}

Les membres de la famille vivent en Bolivie car ils n'en sont jamais partis, ou car ils en sont partis, ont fait des allers et retours en Argentine, puis y sont rentrés, ou car ils sont revenus définitivement après avoir vécu quelques années en Argentine. On repère quelques tendances en fonction des générations, qui correspondent aussi à des périodes d'arrivée échelonnées en Argentine :

- De nombreux producteurs et commerçants de la zone Nord ayant une quarantaine ou une cinquantaine d'années (originaires de Potosí) racontent

que leurs parents (qui ont donc plus de soixante-cinq ans) ont vécu en Argentine, ont travaillé comme saisonniers dans la production maraîchère, les y ont amenés, puis sont rentrés vieillir sur leurs terres d'origine. Eux-mêmes ont grandi entre les deux pays, mais se sont installés dans la Région métropolitaine. Le membre du foyer impliqué dans cette relation familiale directe se rend néanmoins chaque année en Bolivie pour rendre visite à ses parents, surtout s'ils vieillissent.

- Les trentenaires de la zone Nord, commerçants-producteurs originaires de Potosí, sont venus en Argentine avec leurs parents et habitent toujours auprès d'eux (voire chez eux). Ils rendent visite à la famille par l'intermédiaire de leurs parents, mais leurs voyages sont moins fréquents que ceux de leurs parents.
- A l'inverse, les trentenaires et les plus jeunes rencontrés dans l'activité productive à La Plata (originaires de Tarija) ou dans les commerces de gros ou au détail (originaires de Cochabamba), arrivés *seuls* plus récemment, ont encore leurs parents et quelques frères et sœurs habitant en Bolivie ou parcourant encore les routes des récoltes. Ils sont donc amenés à se rendre très fréquemment en Bolivie.

Les liens familiaux directs semblent justifier la fréquence des voyages personnels en Bolivie qui s'élèvent cependant au maximum au nombre de trois par an.

De fait, lorsque ces liens disparaissent, les Boliviens voyagent moins et cessent même de voyager. La disparition de ces liens prend deux tournures.

Les enfants partis en éclaireurs familiaux ont parfois « forcé » leurs parents à venir habiter avec eux à Buenos Aires, afin qu'ils ne restent pas tout seuls en Bolivie. B. a été chercher ses frères et sœurs, ses beaux-frères et belles-sœurs et son père, « pour pouvoir dormir tranquille » :

B. (commerçant producteur, La Plata, origine Tarija, 38 ans, en Argentine depuis 1994) – Chaque année, j'allais rendre visite, chercher mes frères, chaque année j'en ramenaient un. Je me suis habitué comme ça à travailler dur. J'ai dû ramener mes frères de force ; mais maintenant, en retour, ils me sont reconnaissants. J'ai ramené les 4 hommes et les 4 femmes. Je ne pouvais pas dormir tranquillement, avec moi ici et eux là-bas. Ma maman est morte en 1992, mon petit frère d'un an est resté tout seul. Ils étaient tous à la campagne. (...) Moi depuis ici j'envoyais de l'argent mais c'est difficile de grandir sans maman... Parfois ils mangeaient parfois non. Et c'est pour ça que moi je les emmenais ici les uns après les autres. Il y a deux ans mon père est venu, je l'ai emmené. Je suis allé faire les papiers, j'y suis resté deux jours, je lui ai dit que mon frère était malade pour qu'il vienne. Il s'est inquiété et il est venu. C'était un mensonge, pour qu'il vienne. J'ai aussi fait venir tous les frères de ma femme. Trois de ses frères sont ici. ^{cbxxxiv}

Il arrive que les parents ne se plaisent pas à Buenos Aires, ne s'y habituent pas et préfèrent rentrer au pays. C'est le cas de la mère de A. :

A. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 45 ans, en Argentine depuis 1987) – Ma mère est venue, pour vivre un temps ici, mais elle a dit « je suis en train de mourir » et elle est partie.^{clxxxv}

Mais d'autres parents s'installent avec leurs enfants et petits enfants. C'est là que le lien physique avec la Bolivie peut se rompre ou s'atténuer. B., dont le cas est reporté ci-dessus, explique qu'il ne se rend en Bolivie que pour chercher de la main-d'œuvre, quand cela lui est vraiment nécessaire.

Le décès des parents vivant en Bolivie provoque un voyage qui peut être le dernier. Au mois de novembre suivant la mort, les Boliviens (le couple) se rendent dans leur ville ou village d'origine pour célébrer la fête de la Toussaint (« *Todos Santos* ») et dresser un autel à la mémoire du défunt avec tout ce dont il a besoin pour passer dans l'autre monde (de la nourriture, des couvertures, des cigarettes, des feuilles de coca, de l'alcool...). Les parents de R., commerçants au Marché de Pilar, s'étaient ainsi absentes cinq jours en novembre pour honorer la mémoire de son grand-père, mort au cours du mois d'août. Après le décès, les visites à la famille s'espacent, se raréfient et n'ont parfois plus lieu d'être, comme dans les cas exposés ci-dessous :

Commerçante (Marché de la Matanza, 43 ans, origine Potosí, en Argentine depuis 1991) – Moi j'y suis allée l'an dernier parce que ma mère était décédée, alors j'y suis allée pour la Toussaint. Cette année je voulais y aller mais... ça se complique... Peut-être que je vais y aller en décembre pour les fêtes. Au début j'allais longtemps là-bas. Maintenant non... On y va 15 jours et on revient.

E. (producteur commerçant, Pilar, origine Sucre, 35 ans, en Argentine depuis 1992) – Chaque année j'allais en Bolivie, ma maman était là-bas. Maintenant ça fait 4 ans que je n'y vais plus. Je l'ai ramenée ma mère, mais elle a une pneumonie, elle est hospitalisée à Pilar depuis une semaine. Depuis qu'elle est ici avec moi je ne suis pas retourné en Bolivie.^{clxxxvi}

La famille est donc à la fois ce qui crée et ce qui coupe le lien « physique » à la Bolivie, ce qui localise pour chaque producteur ou commerçant le point d'inflexion d'une ligne imaginaire tracée entre la Bolivie et l'Argentine.

La fréquence et la durée des voyages sont déterminées par plusieurs facteurs.

Bien que la famille constitue « l'excuse » du déplacement, le choix de la date dépend d'abord de la disponibilité des migrants boliviens. S. explique à quel point ses allers et retours tendent à se réduire :

S. (commerçante, Marché de Pilar, 35 ans, en Argentine depuis 1993) – ça fait longtemps que je suis ici. Chaque année je dis "j'y vais" et au final à chaque fois je reste [elle rit]. Je n'ai pas le temps...

Julie – Alors tu n'y vas pas?

S. - Si, j'y vais , mais juste un peu pour rendre visite à ma mère, mon père. Et je reviens tout de suite.^{clxxxvii}

Absorbés par leur travail, les Boliviens de l'activité maraîchère ont très peu de temps. Les commerçants grossistes ou détaillants se libèrent au moment des vacances argentines d'été, en janvier et février, lorsque les consommateurs de Buenos Aires ont déserté la métropole. Pour les producteurs, le plein été correspond à la haute saison : comme il leur est impossible de se libérer à cette période, ils prennent leurs vacances entre avril et septembre, souvent au mois de juillet, lorsque leurs propres enfants ont des vacances scolaires. Les premiers se permettent des séjours de deux à trois semaines, tandis que les seconds ne passent jamais plus de quinze jours en Bolivie, voyage en bus compris.

En outre, les séjours en Bolivie se calent sur le rythme de vie bolivien. Dans les périodes de disponibilité potentielle, ils choisissent d'être présents au moment des fêtes du Carnaval, qui s'échelonnent de février à mars, ou des fêtes nationale et régionales, en août et septembre. Le père de H., commerçant producteur au Marché de Pilar se rend ainsi chaque année à Tarija, dont il est originaire :

Commerçant (Pilar, origine Tarija, en Argentine depuis 29 ans, son père depuis 1969) – Mon père y va tous les ans pour la fête de la Vierge, il y va en septembre, maintenant il y va de temps en temps du 15 août au 15 septembre.^{clxxxviii}

Les calendriers propres à chaque communauté, tels celui de la Vierge dans cet extrait d'entretien, donnent aussi l'occasion de rencontres et donc de déplacements depuis Buenos Aires. Le quotidien familial est donc agrémenté de festivités populaires, de repas, de soirées dansantes, de défilés,...

Enfin, les voyages des producteurs et commerçants dépendent de leurs ressources financières, comme l'explique ce commerçant :

Commerçant (Marché de La Matanza, originaire de Tarija, 45 ans, en Argentine depuis 1994) – Une fois par an ou tous les deux ans je voyage en Bolivie. Chaque année je vends moins. Tu t'en vas toujours tranquillement quand tu vends bien. Quand tu ne vends pas bien, tu restes...^{clxxxix}

Ces ressources expliquent le nombre de personnes qui voyagent, souvent réduit au chef de famille ou à son épouse.

Au total, même les opportunités des retours auprès de la famille apparaissent limitées. Les Boliviens interrogés au sein de l'activité maraîchère n'ont pas l'air d'avoir maintenu des relations avec la famille marquées par de fréquents voyages. Lorsque les occasions de voyager s'étiolent, les générations suivantes peuvent donner un nouveau départ à ces relations.

▪ La famille comme « push » depuis Buenos Aires : la découverte de la Bolivie pour les enfants nés à Buenos Aires

Les Boliviens installés depuis plusieurs années à Buenos Aires dans l'activité maraîchère y ont construit leur vie familiale. Les enfants connaissent l'origine de leurs parents ; certains sont même nés en Bolivie et arrivés très jeunes à Buenos Aires. Toutefois, le coût du voyage et la logistique empêchent les parents d'amener toute leur famille lors de leurs virées en Bolivie. Les commerçants et producteurs voyagent presque toujours seuls, comme l'expliquent les extraits d'entretiens suivants :

Commerçante (Marché de Pilar, 39 ans, origine Potosí, en Argentine depuis 1991, 3 enfants de 17, 15 et 13 ans) – [Dans mon porte monnaie, il reste des pièces de Bolivie, la fille aînée qui est avec sa mère, ne connaît pas]. Non, elle, elle ne connaît pas. Je n'ai pas pu emmener tous les enfants.

J. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 46 ans, en Argentine depuis 1978, 4 enfants) – Tu veux dire emmener mes enfants en Bolivie? Non, jamais. Je ne les ai pas emmenés mais cette année je leur fais la promesse parce qu'ils veulent connaître.

D. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 44 ans, en Argentine depuis 1982) – Mes enfants n'y sont jamais allés. Maintenant ils vont y aller en janvier, pour les vacances.^{cxc}

C'est bien de façon exceptionnelle que les enfants accompagnent leurs parents dans leur pays d'origine ou, plutôt, que les parents se décident à faire découvrir à leurs enfants leurs racines. En ce sens, les commerçants et producteurs, comme D. ci-dessus, emploient le terme de « vacances » pour parler de ce type de voyage, alors qu'ils emploient celui de « visite » pour qualifier les allers-retours familiaux annuels. Les jeunes adolescents corroborent cette impression en s'exprimant sur leur première expérience du pays d'origine de leurs parents :

Fille de F., 16 ans (commerçant, Marché de Pilar, origine Potosí) - En novembre je suis allée en Bolivie. Moi je ne connaissais pas, je suis allée avec ma mère et mes frères, j'ai vu la maison de ma grand-mère à Potosi, tu connais ? C'est comme de grandes montagnes et au milieu tu as une rivière qui passe, ça fait comme un trou dans la montagne. C'était très bien. (...) Tu vois comment c'est le Nord ? Jujuy...? Là-bas j'ai commencé à voir les lamas [elle imite avec ses mains les oreilles des lamas], à partir de Jujuy on voit les lamas. J'ai vu les moutons aussi... Et là-bas j'ai bu de l'eau directement dans la rivière, elle était toute claire et elle paraissait douce! Et je me suis aussi baignée dans les thermes !

H. (commerçant, Marché de Pilar, origine Tarija, 28 ans, son père est arrivé en Argentine depuis 1962, 8 enfants) – Plus grand je suis allée en Bolivie, je veux y retourner au moins pour me balader. Là-bas il y a des fêtes, je suis allé danser à une fête. En Bolivie il y a la *chacarera* et là-bas les filles ne se fâchent pas si tu les emmènes danser, c'est la coutume, tu peux danser avec elles.

Julie – Comment s'appelle le village?

H. – Le village c'est Pampa Redonda, avec un bus local en une heure et demi tu es là-bas. Dans la vallée il y a du raisin, là où on fait le vin du pays.

J. – Tu es allé rendre visite à ta famille?

H. – Il y a les frères de mon père là-bas, des parents y vivent, les tantes, les compatriotes. Le frère de mon père plante des tomates dans le Nord.

Commerçante productrice (Marché de La Matanza, La Plata, 45 ans, en Argentine depuis 1988, 4 enfants) – Je suis allée trois fois en Bolivie... Ma fille est allée une fois avec moi.
La fille – [avec gaieté] Il y a des montagnes partout, c'est très beau.
La mère – Elle a adoré.²⁰¹

Leur séjour en Bolivie semble différer de la simple visite à la famille du fait de leurs activités touristiques et de loisirs, comme la baignade aux thermes ou les sorties festives et dansantes. Il s'agit aussi d'un discours de l'inconnu : les enfants et adolescents éprouvent le besoin de parler des activités et paysages qui les dépaysent tandis que les parents racontent surtout leurs relations familiales. Les parents profitent de la venue de leurs enfants pour leur présenter leur « quotidien bolivien » ou plus précisément leur village et province d'origine. Les enfants ne connaissent pas d'autres provinces que celle de leurs parents, sauf s'ils sont amenés à les traverser au cours du trajet en bus.

Les enfants retournent en Bolivie, notamment lorsqu'ils ont plus de vingt ans et ont acquis une autonomie financière. Mais les voyages se prolongent rarement. Seules R. et K., les filles de commerçants du Marché de Pilar, sont parties en Bolivie pour leurs études de psychologie et d'enseignement. Elles ont vécu plus de trois ans à Cochabamba, « pour connaître leur culture » et « parce que ce sont les meilleures universités » (leurs parents sont originaires du village de Tupiza, à la frontière avec l'Argentine). Des raisons familiales les ont ramenées à Buenos Aires où elles cherchent à obtenir des équivalences de leurs diplômes.

Les enfants issus de la deuxième génération invitent donc leurs parents à un déplacement différent de leurs voyages habituels. Ils les mettent face à leurs origines, leur passé, leurs traditions, à ce qu'ils ont transmis ou non et à ce qu'ils souhaitent transmettre²⁰¹. Les « voyages de découverte » recréent un lien physique parfois distendu avec le pays d'origine.

Les voyages personnels en Bolivie pourraient inviter à ajouter un dernier cercle au schéma de l'espace vécu des Boliviens de l'activité maraîchère : il représenterait la Bolivie et plus précisément le village, la province d'où sont originaires les personnes interrogées. Pour certains, leur pays d'origine est même plus proche mentalement que les lieux de sortie des Argentins à Buenos Aires. La Bolivie fait partie des lieux fréquentés régulièrement mais la durée et l'espacement des séjours témoignent, comme pour l'espace économique, d'un centre de gravité de plus en plus localisé à Buenos Aires.

²⁰¹ La fille d'une commerçante de La Matanza remarque ainsi : " c'est vrai que j'ai envie d'aller là-bas, de découvrir, parce que ma mère m'a appris la cuisine." [*« La verdad que si tengo ganas de ir allá, de conocer, porque mi mamá me enseñó la cocina. »*]

c. Des voyages institutionnels, plus rares

Quelques producteurs et commerçants justifient leur départ en Bolivie par leurs responsabilités institutionnelles. Deux cas très précis se sont présentés : les membres de l'association Saropalca au Marché de Morón et quelques producteurs de religion évangéliste.

L'association Saropalca présente un fonctionnement original dans le panorama des marchés de gros créés par la communauté bolivienne. Comme précisé auparavant, quatre-vingt-quatre personnes issues du village de Saropalca, en Bolivie, dans le département de Potosí, se sont réunies en 2003 afin de refaire naître dans leur espace d'accueil de Buenos Aires les liens qui les unissaient en Bolivie. En conséquence, parmi d'autres activités que je détaillerai par la suite, les membres de l'association et leur famille se rendent chaque année, voire plusieurs fois par an, dans leur village d'origine pour les fêtes importantes locales et nationales. Et surtout, ils se relaient chaque année pour qu'un membre de l'association parte vivre au village au moins un an pour y être maire (ou équivalent) ou faire partie des autorités en exercice. Après la migration en masse des villageois à l'extérieur (vers d'autres départements ou vers l'étranger), les personnes à l'origine de l'association de Buenos Aires ont constaté que seuls les anciens restaient au village pour exercer l'autorité, ce qui compromettait l'avenir de la communauté. C'est pour continuer à construire cette communauté, notamment pour les générations suivantes, que la migration saisonnière s'effectue désormais dans l'autre sens. À l'occasion de l'une de mes visites à Morón, G. d'à peine dix-huit ans, né en Argentine et fils de l'un des fondateurs de l'association, m'expliqua ainsi qu'il avait connu la communauté d'origine de ses parents à l'occasion des fêtes annuelles, qu'il s'y rendait chaque année et même deux fois par an alors qu'il n'avait jamais eu aucun lien physique avec la Bolivie avant la création de l'association.

De leur côté, les producteurs évangélistes de Pilar participent à des séminaires internationaux de formation, dont certains se déroulent en Bolivie :

L. (producteur commerçant, Pilar, Parque industriel, 54 ans) – Nous avons des conférences internationales, c'est pour ça que je vais en Bolivie avec les frères évangélistes. Là-bas vont des Évangélistes de Paraná, de Sydney, d'un institut d'Afrique, de France, de Chine... C'est tout mélangé. Il y en a beaucoup qui viennent des États-Unis aussi. On parle en espagnol et on a la Bible comme référence. C'est là-bas qu'on a appris à enseigner parce que là-bas aussi il y a ces écoles.^{cxcii}

L. s'est rendu plusieurs fois dans ce cadre en Bolivie, tandis que l'ensemble de sa famille travaille à Buenos Aires dans les activités maraîchère et médicale et qu'il ne semble plus avoir de famille proche dans son pays d'origine (il n'évoque aucun autre voyage familial). Le cas de L. est cependant assez isolé : parmi les producteurs déclarés de religion évangéliste, tous n'ont pas le niveau d'implication et de formation religieuse que L. et ne voyagent pas en Bolivie pour ces raisons institutionnelles. Le niveau de responsabilité détermine de tels voyages.

Les raisons familiales motivent donc les allers-retours en Bolivie de façon dominante. Les autres voyages, réalisés ponctuellement, tiennent aux structures dans lesquelles ils s'intègrent, y compris l'activité économique. Cette situation ne semble pas spécifique aux Boliviens de l'activité maraîchère mais correspond aux types d'allers et retours des migrants, quels qu'ils soient. Les Boliviens producteurs et commerçants en fruits et légumes se démarquent des autres migrants boliviens en Argentine pour la durée et la fréquence de leurs voyages : l'activité apparaît contraignante, notamment pour les producteurs qui peuvent difficilement s'éloigner longtemps de leur exploitation. En outre, les Boliviens se distinguent de leurs prédécesseurs japonais, italiens et portugais par le caractère frontalier de leur pays d'origine. Les acteurs traditionnels interrogés avaient déplacé leur centre de gravité à Buenos Aires de façon plus franche car un océan les sépare de leur terre natale²⁰².

Les liens « physiques » au pays d'origine semblent finalement assez ténus et les Boliviens paraissent installés à Buenos Aires. Cependant, l'absence ou la rareté des allers et retours n'est pas synonyme d'une rupture avec le pays d'origine.

4.2 Des liens immatériels avec la Bolivie qui facilitent leur installation à Buenos Aires

Bien que les personnes interrogées ne puissent pas rendre souvent visite à leurs familles, elles trouvent d'autres moyens de garder directement le contact. Les extraits d'entretiens présentés ci-dessous montrent deux moyens principaux de combler la distance :

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, en Argentine depuis 1984) – [raconte la relation avec ses parents au cours de sa première année en Argentine, alors qu'il était parti, encore mineur, travailler comme saisonnier à Salta] J'ai envoyé une lettre disant que je n'allais pas rentrer, puis une autre lettre... Comme ils nous payaient 100 *australes* et que j'ai gagné un peu plus, j'ai gardé ce que je gagnais pour moi, j'ai envoyé le reste à mes parents avec cette lettre.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, 27 ans, en Argentine depuis 2001) – De temps en temps j'envoie de l'argent. Pour aider, j'en envoie à mon père.

²⁰² Les Japonais ne sont pas retournés au Japon ; seuls les Neigishi sont allés au Paraguay à plusieurs reprises pour retrouver leur famille. Toutefois, la fille de Kinuko a obtenu une bourse pour y étudier une année et s'est rendue à Tokyo. Chez les Portugais, les Moura ont été à deux reprises au Portugal : Carlos a voyagé avec ses frères pour voir sa sœur malade, puis il s'est rendu avec son épouse au Portugal et en France à l'occasion de vacances. Leurs enfants ont conservé un lien fort au pays d'origine de leurs parents : l'aîné vit au Portugal, le second y fait des études d'anthropologie et la troisième est professeur de portugais et se rend régulièrement au Brésil. Les migrants de la première génération n'ont pas les mêmes possibilités que les Boliviens de se rendre au pays du fait de la distance. En revanche, les séjours de leurs enfants montrent qu'ils ont grandi dans le souvenir de leurs racines.

Julie – Quels contacts vous gardez avec ceux de là-bas?

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001) – On s'appelle au téléphone, avec ma soeur, je ne communique qu'avec eux, avec le fiancé de ma sœur aussi.

A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 19 ans, en Argentine depuis 2005) – On s'appelle presque tous les week-ends pour savoir comment ça va ici. Moi de toute façon j'y vais tous les ans, quoiqu'il arrive. La dernière fois je suis resté un mois, mais la plupart du temps je reste 15 jours. (...)

Julie – Et vous pouvez envoyer de l'argent?

A. – L'idée c'est d'économiser un peu pour envoyer là-bas. Chaque fois que j'y vais j'emmène quelque chose pour eux. J'ai deux petits frères et une soeur plus grande et ça leur sert un peu à eux ce que j'envoie. A mon père aussi. Il est vieux maintenant lui...

J. – Ah bon, il a quel âge ?

A. – Il a 35-37 ans environ mon père... Moi je ne compte plus. ^{exciii}

L'envoi d'argent et les coups de téléphone constituent l'essentiel des relations entretenues avec les membres de la famille *nucléaire* restés en Bolivie. Ce n'est pas par hasard si la plupart des extraits proposés sont tirés d'entretiens réalisés auprès des producteurs de La Plata : la durée des entretiens permettait ce type de confidences mieux qu'ailleurs, mais surtout, ces Boliviens comptent parmi les derniers migrants arrivés (autour des années 2000). Alors que d'autres acteurs sont installés depuis plus de vingt ans en Argentine, ont fait venir leur famille ou l'ont déjà perdue, ces producteurs sont jeunes, partis très récemment et ont encore pour la plupart leur famille proche en Bolivie. Ils n'ont pas toujours les moyens de faire le déplacement car ils viennent de s'installer dans l'activité maraîchère, mais comblent leur absence grâce aux réseaux immatériels de transfert d'argent ou de communications téléphoniques. V., par exemple, évoque l'envoi d'argent au cours de sa première année en Argentine, mais cela ne semble plus d'actualité plus de vingt ans après.

Les contacts s'étiolent au fil des années mais aussi en fonction des ressources de chacun :

A. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 46 ans, en Argentine depuis 1982) – Maintenant tout ce que j'économise, tout ce que je me fais, ça reste dans le pays.

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001) – [répond à une question au sujet de l'envoi d'argent] – On a pu mettre une serre de plus, c'est-à-dire qu'on progresse un peu, mais là on est limite. On ne peut rien entretenir dans ces conditions.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, 33 ans, en Argentine depuis 2003) – [sa famille est en Argentine mais la famille de sa femme est en Bolivie ; il décrit la relation à sa belle-famille] Ma femme là-bas elle a deux enfants qui sont avec sa mère et elle envoie tout le temps des vêtements, de la nourriture mais on n'a pas beaucoup pour ça...Qu'est-ce qu'on va envoyer nous si on n'a pas de quoi acheter du nylon ? ^{exciv}

Les liens financiers sont dépendants de la situation économique. En ce sens, l'envoi d'argent était plus fréquent au cours des années 1990, lors de la parité peso-dollar : les transferts ont été très peu mentionnés au présent et les discussions à ce

sujet commençaient toujours par un « pas maintenant » ou « pas aujourd'hui ». Les priorités matérielles des derniers installés, qui sont aussi les plus susceptibles d'envoyer de l'argent en Bolivie, ainsi que la situation économique dégradée limitent actuellement les transferts (« le nylon » pour les serres, par exemple, apparaît plus important au producteur que l'argent ou les vêtements que souhaite envoyer sa femme à sa famille).

Le maintien de ces relations virtuelles avec le pays d'origine contribue à la construction de l'espace transnational au même titre que les pratiques et stratégies culturelles [Baby-Collin *et al.*, 2009a ; Cortès et Faret, 2009 ; Faret, 2003]. L'analyse des allers et retours comme des autres relations familiales transfrontalières permet de préciser les extrémités de cet espace : le champ qui se dessine entre l'Argentine et la Bolivie résulte de l'accumulation de fils tissés par les individus et les familles entre deux localités ponctuelles de la RMBA et de l'un des départements boliviens.

Bien que l'immatériel domine, ce champ prend appui sur l'espace métropolitain et donne lieu à l'émergence de locaux spécialisés. Les quartiers de Liniers et plus récemment celui d'Escobar accueillent, par exemple, des commerces réservés aux transferts monétaires ainsi que des télécentres avec cabines téléphoniques et ordinateurs connectés à Internet. Une fois de plus, les espaces maraîchers sont les supports du champ transnational tissé par les individus d'origine bolivienne puisqu'ils accueillent deux médias essentiels à la présence et à la diffusion de « l'ailleurs dans l'ici » : la radio d'Escobar et le journal *Renacer*, « la voix de [l']Amérique métisse en Argentine²⁰³ ».

La radio d'Escobar est située au deuxième étage de la deuxième halle du Marché de la Collectivité bolivienne d'Escobar. Il s'agit d'une proposition innovante impulsée par le secrétaire culturel de la Collectivité d'Escobar. V., qui en profite, se confie :

V. (producteur commerçant, origine Potosí, 34 ans, en Argentine depuis 1990) – On appelle en Bolivie, on envoie le bonjour à la mère là-bas. Dans le village on n'a pas le téléphone, on paye la radio et on s'envoie des messages... La radio qui le fait est à Escobar. Elle passe en FM à une certaine heure. Ils envoient des messages partout. C'est la radio la plus connue de Potosi, on l'entend bien à San Jorge.

Julie – Vous n'appellez pas directement ?

V. – Ben ça coûte cher d'appeler avec un portable. On va à la cabine à Pilar. On appelle 32 minutes et ça coûte 5 ar\$.

J. – Et Internet ?

V. – J'ai, j'ai, mais ça coûte cher aussi.^{cxv}

Alors que le métier des producteurs et commerçants, les années passées en Argentine et le coût des communications distendent leurs liens aux villages

²⁰³ Le texte en espagnol dit : « notre Amérique brune », pour rappeler la couleur de la peau. Le terme de « métisse », sans connotation aucune, me semble correspondre le mieux à cette couleur de peau.

d'origine, cette radio montre l'exemple des nouvelles formes de contacts établies pour pallier la distance avec ceux qui ne sont jamais partis ou ceux qui sont rentrés. Bien que créée à Escobar dans les périphéries plutôt rurales de Buenos Aires, la radio rayonne dans les *partidos* voisins (à Pilar, Exaltación de la Cruz). Le *nextel*, qui, selon les abonnements, peut porter jusqu'en Bolivie, facilite aussi ces relations à moindre coût.

Comme l'indiquent la Photographie 14 et le Document 2, les vendeurs du journal *Renacer* se promènent dans les allées des marchés de gros (La Matanza, Moreno) et la cafétéria du marché sert de dépôt vente, que ses propriétaires soient d'origine bolivienne ou non (comme à Beccar où les serveuses sont d'origine italienne). Le journal est bien connu des migrants boliviens dans les pays d'Amérique du Sud, en Espagne et aux Etats-Unis. Il comporte différentes rubriques dont les nouvelles locales (dépendantes du pays d'édition) et internationales de Bolivie et d'ailleurs, des petites annonces, des récits d'événements culturels... En feuilletant les pages de l'édition de Buenos Aires, on remarque que le journal est surtout destiné aux populations urbaines : les associations recensées, par exemple, sont localisées pour la plupart dans les limites de la Capitale fédérale. Sa diffusion dans les marchés de gros et l'apparition d'articles rapportant des événements culturels qui y ont lieu confirme le rayonnement régional des associations de producteurs.

Photographie 14 : La diffusion du journal *Renacer* au Marché de La Matanza



Document 2 : Lieux de distribution du journal *Renacer* (extraits)

Source : www.renacerbol.com-ar

La voz de nuestra
América Morena
en Argentina

Renacer

Lugares de Distribución

ZONA OESTE

MORENO

Av. Libertador 1975 (Mercado Norchicheños)
Av. Libertador 1975
Interior de la Estación

ESCOBAR

Centro : Rivadavia 534 Entrada Paseo de Compras
Corrientes 2590 (almacén) Barrio Lambertucci

BECCAR

Av. Rolón 2560 (Mercado Abasto) Bar

On lit « Mercado Norchicheños », « Barrio Lambertucci » et « Mercado Abasto » qui correspondent aux marchés de gros de Moreno (bolivien), Escobar (bolivien) et Beccar (traditionnel).

Encadré 20 : La Région métropolitaine, reflet des différents politiques boliviens

J'ai reporté ici les propos de deux producteurs, originaires de Potosí et de Tarija, dont les propos sont représentatifs de ceux des autres Boliviens originaires de ces départements. Tous deux apparaissent très installés à Buenos Aires : E. est arrivé avec ses parents presque vingt auparavant, tandis que V. circule en Argentine depuis 1984 et s'est installé avec succès à La Plata depuis 2001.

E. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 29 ans) - Morales a beaucoup aidé dans la région de Potosí.

Julie - ...

E. – Il a apporté beaucoup d'aides différentes: des infrastructures, des routes, les réseaux électriques... Avant c'est les étrangers qui prenaient l'argent, il n'arrivait jamais au lieu d'extraction.

J. - Ah bon ?

E. – Et bien, oui... quasiment. Mais il y a des régions, par exemple à Santa Cruz où les étrangers ont acheté comme ici, tu vois que les étrangers viennent au Sud, achètent la terre et n'en font rien. Ils attendent pour faire quelque chose. Mais ces terres sont très riches et ce que Morales a fait (ou a voulu faire) c'est répartir ces richesses.

J. – Mais pourquoi ?

E. - En Bolivie, tu as comme deux pays différents. A Santa Cruz il y a les descendants d'Europe, ils sont tous blonds aux yeux clairs, ils discriminent les gens de l'Altiplano. Et en plus il y a une division entre les gens de la campagne et les gens de la ville. Le fait qu'ils ont la peau claire leur fait penser qu'ils sont supérieurs à ceux à la peau foncée... Les gens se discriminent entre eux.

J. – Et Evo alors, qu'est-ce qu'il fait ?

E. – L'Evo aide beaucoup le pays, il n'aide pas l'extérieur. Ça dérange ces gens de Santa Cruz qu'il aide plus les paysans, les gens pauvres. Il aide même les enfants pour qu'ils étudient, les vieux... Avant à la campagne l'argent n'existait pas, on troquait tout. C'était « Moi je te donne du maïs et des pommes de terre contre de la farine » mais plus maintenant. On produit pour consommer plus et le paysan vend plus ce qu'il produit.

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans) – Et Evo Morales il ne sait pas non plus... Comment tu peux mettre une personne ignorante au pouvoir ?... Il a juste fait l'école élémentaire, comment tu peux le placer comme ça ? Et notre présidente qu'est-ce qu'elle a étudié ?

Matías – Elle, elle est avocate.

V. - Elle est avocate! Et c'est comme ça qu'elle prend les décisions qu'elle prend ! Elle n'a pas de compétences, elle n'est pas préparée, elle n'a pas étudié ! Comment je vais aller chanter à l'Opéra si je n'ai pas étudié l'Opéra ?

Julie – Et bien, comme toi tu es devenue maçon sans connaître la maçonnerie...

V. – Moi j'étais de la main d'œuvre... Là il n'y a pas de décision qui affecte les autres. Ça affecte une brique ou une autre, c'est pas grave. Là il y a des gens derrière ! Elle doit commencer avec l'éducation, c'est là la base pour tous et la sécurité et la santé. On parle toujours mais on ne fait jamais rien ! Par exemple, un docteur étudie 5 ans ici et combien il prend ? 1800 ar\$ par mois! Dire qu'il est à ce niveau avec tout ce qu'il a étudié. Et un dirigeant de la CGT [Confédération Générale du Travail], qu'est-ce qu'il a étudié, Il a appris à conduire un camion pendant cinq-six mois et combien il gagne ? 8 000 9 000... Le médecin sauve des vies ! L'autre D'Elía [syndicaliste argentin], combien il gagne? Et le professeur combien il gagne ? Si le Chili veut s'approprier cette terre, il le fait c'est tout, comme ça d'un coup. Personne ne va l'en empêcher. Ah oui ici ils prennent les dollars, l'euro, tout ce qui passe !... Et maintenant on est avec celle-là [la présidente] parce que les dirigeants ne savent pas gouverner. Tous les gens qui gagnent des millions et ne sont pas compétents pour prendre des décisions.

J. – Et Morales ?

V. - Morales non plus ne prend pas de décisions. Comme il veut faire bien, il fait mal. Le gars a récupéré les puits [de gaz etc.] et ensuite il a fait des contrats de vente future avec des entreprises argentines et brésiliennes pour 10 ans. Ils vendent plus que ce qu'ils perdent. Un puits ça ne vaut pas un million de pesos ! Et en même temps, il vend le pays. Et des plans par ci, et des plans par là... Mais aux gens tu ne leur donnes jamais comme ça ! D'abord fais-les travailler ! Il n'y a pas de raffineries en Bolivie! Il faut faire travailler les gens, faire plus de raffineries et pour le gaz c'est pareil... Tu fais jusqu'à 10 heures de queue pour avoir une bombonne, quand ces messieurs sont en train de vendre des milliers de litres... Le gars fait la queue pour 10 litres, t'imagines !... Si tu

ne fais pas attention à tes biens, qui va y faire attention ? Personne ! Là-bas il y a 4 provinces qui sont parties parce que Morales prend aux riches pour donner aux pauvres... Mais ce que la province produit c'est pour la province. Tarija s'est déjà déclarée autonome, il ne manque plus que la confirmation. Comment ça peut arriver ça ? Que celui qui vend du pétrole ne sache pas s'il va en extraire ou pas ? Il n'a pas de compétences, il a plein de conseillers autour mais c'est lui qui a la parole. Si son esprit ne sait pas synthétiser il va prendre une mauvaise décision.^{CXCVI}

Contrairement aux coups de téléphone et aux transferts financiers, la radio et le journal ne servent pas seulement à conserver les relations individuelles et familiales en Bolivie. Ces médias servent aussi à maintenir informés les migrants au sujet de la politique nationale bolivienne. Quel que soit leur âge, les Boliviens rencontrés connaissaient les évolutions politiques de leur pays²⁰⁴ et parlaient des événements de façon engagée, comme le laisse transparaître l'Encadré 20. Le débat s'engageait au sujet du gouvernement national d'Evo Morales et reflétait, d'un bout à l'autre de la Région métropolitaine, les tensions existant entre les départements andins (La Paz, Cochabamba, Oruro, Potosí, Chuquisaca) et ceux de l'Orient (Pando, Beni, Santa Cruz, Tarija). Alors que, comme E., les commerçants et producteurs originaires de Potosí et de Sucre se montraient favorables et très favorables au gouvernement en place, les Boliviens de Tarija, tel V., s'affichaient plus réservés et même opposés. Les originaires de Cochabamba présentaient des opinions divergentes (en fonction notamment de leurs origines rurales -pro Morales- ou urbaines). Les sympathisants mettent en avant les avancées socio-économiques réalisées grâce à la péréquation des revenus issus des ressources minières et gazières tandis que les opposants critiquent les réformes et les plans sociaux avec des arguments en défaveur des pauvres qui frisent parfois avec du racisme anti-indigènes.

²⁰⁴ Parmi ces évolutions, l'année 2008 a particulièrement marqué les esprits des Boliviens de Buenos Aires. S. Blanchard est revenue sur ces événements [Blanchard, 2008] et l'on peut reprendre ici ses propos : des affrontements eurent lieu à plusieurs reprises (et violemment en septembre) dans l'Est du pays, entre le gouvernement national d'Evo Morales et les gouverneurs des départements de l'Est (Béni, Pando, Santa Cruz, Tarija, que l'on regroupe sous l'appellation de *medialuna*, demi lune en écho à la forme qu'ils dessinent sur la carte). Ces derniers réclamaient l'autonomie de leur gestion politique et économique afin de limiter la redistribution nationale des ressources du pétrole et du gaz et d'éviter une réforme agraire qui remettrait en question la culture du soja sur les grandes terres de l'Orient. En face, « *les revendications autonomistes suscitent de vives protestations dans la partie andine du pays, tant au niveau du gouvernement central - qui refuse de perdre une partie considérable de ses ressources (le département de Santa Cruz contribue en effet pour environ 30% au PIB national) - que dans les rangs des organisations paysannes, syndicales et indigènes qui soutiennent le gouvernement* ». Après un premier référendum en août 2008 qui a confirmé les gouvernements nationaux et départementaux dans leurs positions respectives, un référendum constitutionnel eut lieu le 25 janvier 2009 et a amené la mise en place d'une nouvelle constitution où la Bolivie est considérée comme un Etat plurinational et unitaire. Evo Morales fut réélu président en décembre 2009. Les élections municipales et législatives de la fin de l'année 2010 montrèrent toujours son avance mais soumièrent son pouvoir à la critique, notamment dans les deux principales villes du pays, à Santa Cruz et à La Paz gouvernées désormais par l'opposition. Evo Morales reste soutenu parmi les populations indigènes de la partie andine du pays ou ayant migré dans les départements de l'Orient.

L'animosité ou l'emphase habitent les entretiens reportés dans l'Encadré 20, pourtant réalisés auprès d'acteurs ayant vécu plus de vingt ans en Argentine, ne voyageant pas plus que la moyenne en Bolivie et non impliqués institutionnellement ou politiquement là-bas. Ces expressions dévoilent la vivacité des liens au pays d'origine et la vigueur des identités régionales boliviennes, qui engagent aussi les Boliviens à agir politiquement malgré leur éloignement. Avisés au sujet des référendums « révocatoire » et constitutionnel (cf note supra), les acteurs de l'activité maraîchère militaient en faveur du vote des Boliviens à l'étranger afin que leurs voix soient prises en compte dans les décisions nationales. Ce vote à distance montre l'émergence d'un espace transnational politique qui s'incarne, lui aussi, dans les marchés de gros, devenus vitrines des opinions de leurs dirigeants et de la majorité de leurs occupants (Planche-photo 31). Sans grande surprise, les Boliviens de la zone Nord, majoritairement issus des mines et des zones rurales pauvres de Potosí, affichent aux murs leur sympathie pour le gouvernement d'Evo Morales.

Les propos de V. invitent à prolonger l'analyse. Ce dernier s'exprime autant au sujet de la politique d'Evo Morales que de celle de Cristina Kirchner et semble connaître aussi bien l'une que l'autre. Comme lui, d'autres personnes interrogées ont associé ces deux présidents sud-américains pour les louer ou les critiquer. La présence de « l'ailleurs dans l'ici » (du point de vue de Buenos Aires) n'entre pas en contradiction avec une implication dans « l'ici ».

La prise en considération des populations rurales boliviennes de Buenos Aires par la collectivité elle-même, ainsi que les initiatives médiatiques (radio, journaux) et politiques (votes) naissantes affirment le rattachement des Boliviens de l'activité maraîchère à l'espace transnational des Boliviens de Buenos Aires et l'élargissement de cet espace aux périphéries métropolitaines. La multiplication des dispositifs financiers, électroniques, culturels et politiques pour maintenir le lien avec la Bolivie participe paradoxalement à la durabilité de l'installation des Boliviens à Buenos Aires qui peuvent, tout en habitant dans « l'ici » rester présent dans le « là-bas ». Les relations immatérielles que les Boliviens maintiennent avec la Bolivie participent à la reconstitution de leur horizon quotidien tout comme leur appropriation des espaces économiques et des espaces de vie. Elles sont parties prenantes de leurs processus de territorialisation et d'ancrage à Buenos Aires.

Planche-photo 31 : La politique s'invite dans les marchés de gros

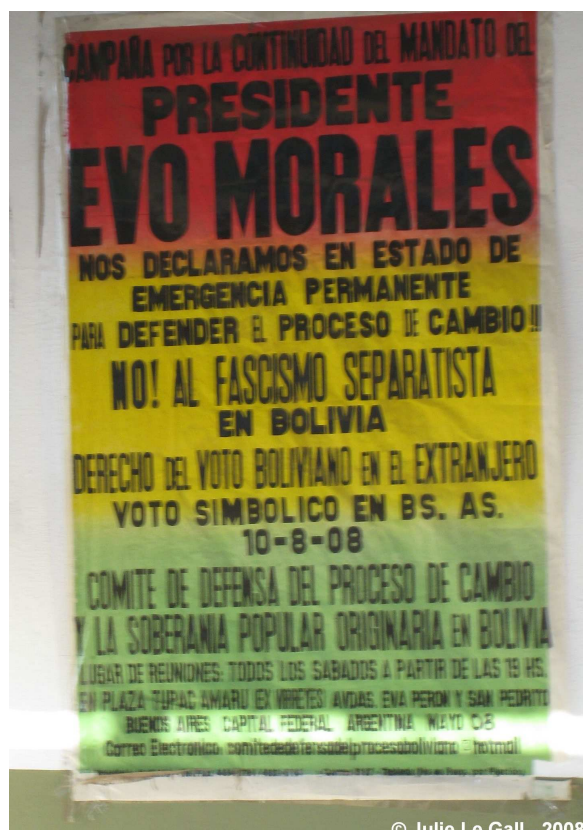
a. Affiche électorale pro-Evo Morales, placardée sur les murs de l'administration (Marché de Morón). On retrouve de telles affiches dans les marchés de gros d'Escobar, de Pilar, de Moreno. Les producteurs et commerçants originaires de Potosí ne cachent pas leur penchant politique sympathisant avec le « charismatique président bolivien » [Blanchard, 2008].



b. Affiche pour défendre le pouvoir d'Evo Morales et encourager le vote des Boliviens de l'étranger.

Sur un fond aux couleurs du drapeau bolivien, on lit : « Campagne pour la continuité du mandat du Président Evo Morales. Nous nous déclarons en état d'urgence permanent pour défendre le processus de changement !! Non ! Au fascisme séparatiste en Bolivie. Droit au vote bolivien à l'étranger. Vote symbolique à Buenos Aires le 10-08-08. Comité de défense du processus de changement et de la souveraineté populaire des peuples indigènes de Bolivie. Lieu de réunion tous les samedis à partir de 18h sur la Place Túpac Amaru (ex Virreyes), Avenue Eva Perón y San Pedriti, Buenos Aires, Capitale Fédérale. »

S. Blanchard éclaire l'objet du référendum : « Après l'échec d'un premier référendum national sur la question de l'autonomie en 2006, les préfets ont organisé des référendums en mai et juin 2008 [dans les départements de l'Est]. Tous les départements ont approuvé des statuts d'autonomie, ce qui a eu pour effet de provoquer une crise politique majeure entre le gouvernement national et les autorités départementales. Pour résoudre cette crise, un « référendum révocatoire » remettant en jeu le mandat du président Evo Morales, du vice-président Avaro Garcia Linera et des préfets des départements, notamment celui du préfet de Santa Cruz, le très charismatique Ruben Costas, a eu lieu le 10 août. Ce référendum a confirmé dans leurs mandats les préfets des départements orientaux, qui disposent d'une solide base électorale locale, mais aussi le tandem exécutif, soutenu par l'opinion publique andine, et a donc entériné les désaccords existants sans les résoudre. » [Blanchard, 2008]



4.3 « Bol-algie », la nostalgie de la Bolivie

L'irrégularité des allers et retours et les mécanismes transnationaux compensant la distance font totalement basculer l'espace de vie des Boliviens à Buenos Aires, sans empêcher la prégnance et la proximité de la Bolivie dans leur espace vécu, en toile de fond de leur quotidien. La Bolivie leur manque-t-elle ? Pourraient-ils retourner y vivre ? Quelles Tout semble indiquer une installation prolongée dans l'espace récepteur : quelles sont les possibilités de rentrer et de rester définitivement des Boliviens de l'activité maraîchère ?

a. Les manques...

Sans s'attacher aux moyens matériels, le choix de partir ou de rester est associé au fait de se sentir bien ou non en Argentine.

A ce sujet, les réponses se sont vite orientées vers la nostalgie, le mal du pays que les Boliviens de l'activité maraîchère pouvaient ressentir :

J. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 48 ans, en Argentine depuis 1987, sa famille est restée Bolivie) – Oui ça me manque, tôt ou tard je veux y retourner.

Quand il [commerçant au Marché de Pilar, origine Potosí, 35 ans, en Argentine depuis 2000] parle de la Bolivie, sa voix tremble, et ses yeux s'embuent. L'autre [un autre commerçant] est plus ou moins pareil. Ils racontent les vallées, les grands sommets, les paysages. La conversation vire au nostalgique quand ils me demandent ce que je fais, où j'habite... (notes de terrain, septembre 2008)

Mère de R. (productrice, origine Potosí, 57 ans) – Moi je suis née à la campagne, près de Potosí. Mais je dois y aller en voiture, je suis dans les montagnes. Là-bas il y a de l'eau claire, elle sort de la colline, on la boit juste comme ça, sans la faire bouillir. Là-bas tout ce que tu manges est naturel, ici c'est le contraire, tout est chimique... Ce n'est pas qu'on ne traite pas la nourriture là-bas, on traite aussi mais peu. Ici aussi tout ce qu'on mange est naturel mais les choses ont toujours des produits chimiques. Tout le monde ici met des produits chimiques, tous les types de légumes ont des produits chimiques, c'est pour ça qu'il y a beaucoup de gens malades. Et aussi dans mon village il n'y a pas beaucoup d'humidité. Ici j'ai mal partout, c'est très dur.

A. (commerçant, Marché de La Matanza, 30 ans, en Argentine depuis 2000) – Je ne sais pas si je vais rester ou partir. Je ne sais pas si j'ai envie de rester. C'est une vie très difficile, tu sais. La première année le pays nous manque, la nourriture, c'est clair, mais maintenant je me suis habitué.

V. (producteur commerçant, Pilar, origine Sucre, 44 ans, en Argentine depuis 1997) – ça ne nous manque plus, on s'est habitués, nous, à ici.^{cxcvii}

Pudiques, les Boliviens de l'activité maraîchère exprimaient rarement leur manque de façon franche. La plupart d'entre eux le balayaient en expliquant qu'ils s'étaient habitués. Les expressions du visage, de la voix, du regard reflétaient néanmoins leur

sentiment, au même titre que les descriptions lumineuses des paysages boliviens, ressemblant à celles de la mère de R. Comme ci-dessus dans les discours de la mère de R. et d'A. à propos de la nourriture ou de l'eau, c'est à travers les comparaisons entre leurs quotidiens argentin et bolivien que l'on perçoit aussi la nostalgie des producteurs et commerçants. La relation des enfants à cet espace d'origine est également fondamentale pour pallier ce manque.

b. ... et la transmission pour faire revivre l'ailleurs dans l'ici

Les coutumes « ne peuvent s'oublier », comme l'ont exprimé plusieurs personnes interrogées. Le changement d'ambiance pressenti dans les espaces maraîchers est également perceptible dans les espaces privés et habite la vie quotidienne des Boliviens, comme le présente l'Encadré 21.

Encadré 21 : Les pratiques boliviennes : de la pratique à la transmission

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, en Argentine depuis 1984, 3 enfants) – Les coutumes, les racines, ça ne se perd pas. Ensuite c'est une autre musique qui plaît aux enfants mais les traditions ils les ont avec eux. La musique est le plus amusant.

Sa femme – Lui à chaque fois qu'il y va il rapporte des CDs et le gamin le plus grand lui dit : « Ouille, le revoilà avec sa musique... » Il attend qu'il s'en aille à la *quinta* pour changer de musique [nous rions]

V. C'est que c'est le seul moment de repos, sinon je suis tout le temps dehors moi et c'est chouette de pouvoir écouter ça quand on arrête de travailler.

Sa femme – ça va on supporte un moment...

Julie – Et la nourriture ?

V. – Pour la nourriture non... On peut préparer quelques plats mais ça n'a pas le goût que ça a là-bas. Chaque lieu est unique. On mange de l'escalope milanaise avec du riz, de la purée... A la maison on essaie de cuisiner le plus naturellement possible mais on ne fait pas de plats fins, on ne va ni à un extrême, ni à l'autre. On essaie d'avoir une alimentation nutritive, le mieux possible.

J. – Vous vous réunissez avec les autres de la collectivité ?

V. – Il y en a certains qui se réunissent, mais moi non, même pas pour les fêtes... Pour le Carnaval on est allé avec les enfants.

Sa femme – C'est sûr, parce qu'il y en a toujours un qui dit « Allez Papa, allez Papa » parce que les autres enfants y vont alors il veut y aller aussi !

V. – Il s'agit de faire la même chose que là-bas mais comme dit le dicton, on peut toujours imiter on ne peut pas égaler. Là-bas c'est différent, la nourriture, la boisson, c'est autre chose. La *Quilmas* ne va pas avec la *chicha* [mais fermenté], c'est comme ça... Là-bas la *chicha* est sacrée, c'est pour le carnaval. Moi si je commence à faire de la *chicha* c'est possible qu'elle soit bonne. [nous rions] Sérieusement, avec ma mère on a vu comment ça se fait. Mais ici il y a deux problèmes, il n'y a pas de récipients pour la faire. Le premier problème c'est le récipient, et l'autre c'est le climat. Parce que là-bas le soleil brûle et tu te mets à peine à l'ombre que ça te refroidit. Le climat fait macérer la *chicha*... Ici ils font de la *chicha* mais tu y vas, tu regardes, tu goûtes et ça n'est pas bon... Et même si tu y mets tout ton cœur !... Les meilleures récipients sont en terre cuite, ils font comme un mètre de large et un mètre de hauteur. [il mime] il y a comme 400 . dans chaque. Ça macère 3 ou 4 jours...

F. (commerçante de rue, Palermo, origine Potosí, 55 ans, en Argentine depuis 1998, neuf enfants dont une à ses côtés) - [cet après-midi là, j'avais apporté de la tarte aux légumes à F. et sa fille V. Elles mangent du bout des doigts et cela déclenche une conversation au sujet de leur alimentation.] Je n'aime pas la nourriture argentine,

j'adore le *picante*, la soupe. Ici je continue à manger comme ça. J'ai besoin de manger comme ça pour soulever tout le poids des légumes.

Julie – Et c'est comment là-bas ?

F. – C'est bien, bien, très bon là-bas. Bon, bon, bon.

[Elle me demande ce qu'on mange en France, je lui parle des pommes de terre. Elle me fait en direct une recette de poulet avec du *piquante*. Elle grimace en parlant de la viande argentine qui est, d'après elle, fade et sans aucun goût.]

Y. (productrice, La Plata, origines Santa Cruz/Tarija, 35 ans, en Argentine depuis 2003, 3 enfants) – On écoute Bonanza, Proyección, Enriquero Oloa. De Santa Cruz il y a les Sapos meados, les Chacos, les Bandeadas... Mon Mari ramène différents mp3 de Bolivie, un peu de tout, du carnaval...

Matías – Qu'en pensent les enfants ?

Y. – Le plus petit il ne connaît pas grand-chose à la musique de là-bas et on voulait qu'il écoute ça. On a un DVD avec toutes les coutumes de là-bas, les claquettes de Tarija, pour qu'il connaisse. Mais mon mari n'a rien rapporté de Santa Cruz. Pour ça je dois aller là-bas pour en ramener moi de là-bas. Ma soeur aussi m'a dit qu'elle voulait m'en envoyer mais ici rien n'arrive, je ne crois pas que ça arrive jusque ici.

A. (Commerçant, Marché de La Matanza, 30 ans, en Argentine depuis 2000) – Les enfants, oui, ils comprennent le quechua mais ils ne peuvent pas le parler. J'aimerais bien qu'ils continuent, qu'ils n'oublient pas. Ils jouent aussi de la musique, ils apprennent. Mais ce n'est plus de la musique de là-bas, eux ils jouent la musique d'ici. Ce qu'il y a là-bas non, ils ne veulent pas.

R. (producteur commerçant, Pilar, Zelaya, origine Potosí, 43 ans, en Argentine depuis 1988) – On parle le quechua mais les enfants ne comprennent plus. Les délégations [évangélistes] nous ont dit de continuer à parler, parce que les enfants quand ils vont là-bas ils ne parlent pas avec leurs grands-parents... mais ils sont habitués à ça, à l'espagnol, maintenant.^{CXCVIII}

La nourriture, la musique, la langue : ces trois éléments (réunis lors des fêtes) participent à la reconstitution du quotidien des Boliviens à Buenos Aires et limitent la nostalgie qu'ils peuvent ressentir. Les Boliviens de l'activité maraîchère rapportent des disques et MP3 de Bolivie, continuent à cuisiner leurs plats habituels et à parler en quechua entre eux. Néanmoins, selon les familles, les pratiques boliviennes semblent sortir du quotidien et devenir exceptionnelles, par manque de temps, devant l'absence des « bons » ingrédients ou tout simplement parce que l'abstention est préférable à une mauvaise imitation, pour paraphraser les propos de V. C'est le cas en particulier chez ceux qui vivent depuis longtemps en Argentine. Peu à peu, les évocations culinaires et musicales de la Bolivie s'associent aux moments de détente des familles ou, plus exactement, des chefs de famille.

Les enfants, notamment s'ils sont nés en Argentine, jouent en effet un rôle primordial dans la distance prise avec la Bolivie et c'est à l'aune de leur rapport à l'espace d'origine et à l'espace d'accueil de leurs parents que l'on peut également mesurer l'installation des familles en Argentine. Comme le montrent les propos de leurs parents repris dans l'Encadré 21, les enfants participent à une « argentinisation du quotidien », aux niveaux alimentaire (l'escalope à la milanaise, la purée...), musical (méconnaissance des musiques boliviennes et disputes à ce sujet), linguistique (compréhension mais non pratique du quechua). Tout en étant attachés aux coutumes du pays où ils sont nés et installés, ils participent toutefois très

volontiers aux fêtes collectives, aux fêtes religieuses et s'inspirent des traditions pour leurs fêtes privées. Deux événements en témoignent : la fête de la Toussaint et un mariage bolivien.

- La fête de la Toussaint a lieu le premier novembre et célèbre les morts de l'année et des années antérieures. A cette occasion, les Boliviens réalisent des « enfants en pain », représentant les ancêtres décédés, les placent sur un autel accompagné d'autres attributs censés accompagner les morts dans l'au-delà. Ces statuettes briochées, vendues dans les stands alimentaires des marchés de gros, témoignent, une fois de plus, du rôle identitaire de ces espaces économiques. Mais elles font aussi réfléchir au sujet de la transmission des valeurs et habitudes boliviennes aux secondes générations installées. J'ai en effet été invitée à célébrer cette fête des saints dans une famille d'origine bolivienne. Alors que les parents étaient rentrés quelques jours dans leur village d'origine, les trois enfants avaient fabriqué l'autel et perpétué la tradition en l'absence de leurs parents. Ils s'interrogeaient entre eux sur ce qui pourrait plaire à leurs grands-pères et grands-mères et ajoutaient des éléments personnels : l'un des enfants qui étudiait la musique, plaça par exemple un CD qu'il avait gravé.
- Un samedi soir, le marché de Pilar avait été transformé en salon de mariage pour deux fiancés nés en Argentine de parents boliviens (Encadré 22, Planche-photo 32). Du repas à l'orchestre, des buffets de gâteaux crémeux à la distribution des cadeaux, de l'organisation des tables à l'entrée dans la danse, tout semblait calqué sur un événement fêté en Bolivie. L'ensemble de la collectivité avait été convié pour cette fête privée : de très nombreux fils de Boliviens étaient présents et appréciaient, comme lors des fêtes de la collectivité, les saveurs de leurs origines tout en attendant avec impatience la seconde partie de soirée où ils pourraient danser « comme d'habitude ».

A leur façon, les enfants des Boliviens de l'activité maraîchère sont les instigateurs d'une folklorisation des pratiques boliviennes : les habitudes ne s'oublient pas, mais sont également réappropriées, revisitées. Seuls les producteurs commerçants de religion évangéliste interrogés à Zelaya et au Parc Industriel de Pilar ne partagent pas cette culture des traditions et les parents, comme les enfants, se sont détachés de leur quotidien bolivien, sauf exceptionnellement pour la nourriture et la langue.

Les pratiques et stratégies culturelles transnationales, déjà repérées au sein des espaces maraîchers et des espaces de vie et présentes dans le quotidien des familles de l'activité maraîchère, servent à combler la distance et le manque.

Sont-elles suffisantes ? La nostalgie pourrait-elle les motiver à repartir ?

Planche-photo 32 : Le Marché de Pilar, une salle des fêtes inattendue



a. Moment de la danse et du toast.
Les hommes et les femmes sont alignés les uns en face des autres et changent de position au gré des indications de l'animateur et de la musique. Le sol est mouillé car les danseurs portent un toast avant de changer de position. Avant de boire, ils versent une partie de leur verre au sol, en hommage à la *pachamama* (c'est la *chaña*). Au dernier plan, on distingue un filet vert qui sépare la halle en deux.

c. Entre marché et salle des fêtes... la simplicité domine.

Les tables sont dressées dans la halle, dont les séparations au trait jaune rappellent la fonction initiale. Deux caisses de légumes-feuilles servent de sièges d'appoint. Sur les tables, des couverts en plastique et de la Quilmes pour arroser la fête. La halle a été décorée aux couleurs du mariage, avec des ballons blancs et violets et des cotillons au plafond.



Encadré 22 : Un événement insolite : un mariage au Marché de Pilar

Du fait des relations d'amitié établies au Marché de Pilar, j'eus le plaisir d'être invitée un samedi soir au mariage d'un couple d'origine bolivienne. En demandant des précisions au sujet de la localisation de la fête, je fus très étonnée quand mon ami me répondit qu'elle avait lieu au sein-même du marché et fis tout mon possible pour m'y rendre.

L'espace du marché avait été aménagé en conséquence et transformé en salle des fêtes. Bien que la fête eût lieu au début de l'été, les ouvertures de la halle avaient été bâchées pour éviter les courants d'air. La halle avait été séparée en deux par un filet opaque ; les caisses avaient été rassemblées du côté caché. Dans la moitié du marché réservée à la fête, des tables et des chaises étaient disposées sur une partie de l'espace tandis que l'autre partie était réservée à la danse, au buffet de gâteaux, aux présents pour les mariés. Sur les bords, un orchestre jouait et chantait en attendant le disc-jockey qui animerait la soirée dansante. L'ensemble était décoré de ballons et de cotillons violets et blancs et l'une des entrées de la « salle » était surmontée d'une sculpture de carton représentant deux cygnes reliés par des alliances et marquée du nom des deux mariés. En tout, on comptait plus de cent cinquante invités aux festivités. Quelques indices rappelaient cependant où l'on se trouvait :

à la porte, de nombreux camions étaient garés comme un jour de marché (il s'agit des véhicules habituels des Boliviens), des caisses de légumes servaient parfois de chaises et les lignes des emplacements quadrillaient la piste de danse.

La tenue d'un tel événement dans un lieu dédié initialement à la vente en gros des fruits et légumes est lourde de sens. Ce mariage de décembre 2008 n'était pas le premier à avoir eu lieu au Marché de Pilar et par la suite, cette pratique s'est généralisée au point qu'en mars 2011, mes contacts annoncèrent qu'il y avait eu des mariages et des anniversaires de quinze ans presque tous les week-ends depuis le mois de novembre précédent (les filles célèbrent leurs quinze ans sous la forme d'une fête tout droit sortie d'un livre de conte de fées et de princesses). Le Marché de Pilar a donc pris une place prépondérante dans les rituels marquant l'histoire des individus et des familles.

Pourquoi ce marché de gros sert-il de salle des fêtes ? L'intérêt est double. Du côté des organisateurs, le marché offre l'avantage d'une très grande salle, isolée du reste de la ville, disposant d'installations électriques et culinaires adaptées, d'un parking suffisamment grand. En outre, il n'est pas nécessaire d'avoir d'autre autorisation que celle des autorités du Marché, ce qui permet d'éviter de s'adresser directement aux autorités municipales. Je suppose que le coût de sa location reste raisonnable, surtout si les demandeurs sont membres de la Collectivité. Du côté de la Collectivité, la location de la halle est une source de revenus annexes qui permet d'accélérer les travaux d'aménagement. En outre, ces festivités, bien que privées, confèrent une visibilité à la Collectivité bolivienne au-delà de l'activité maraîchère.

D'après mes entretiens, ce type d'événements privés n'ont lieu qu'au sein des bâtiments des Collectivités de Pilar et d'Escobar. Il est cependant probable qu'ils aient lieu dans d'autres marchés, comme à Moreno où la halle est assez spacieuse et ne dispose pas de grandes séparations internes (ce qui n'est pas le cas à Morón). Dans la zone Sud, le Club Tarija (Club Posadas) semble également accueillir des fêtes privées : lorsque nous l'avons visité, il restait un grand nombre de caisses de bouteilles vides, témoins d'un lendemain de fête. Des travaux allaient être lancés pour créer une estrade et accueillir un orchestre « pour des mariages ou des concerts ».

Parallèlement à leur fonction maraîchère, les marchés de gros sont donc les lieux d'expression de la Collectivité bolivienne locale. Les événements publics renforcent cette dimension.

Encadré 23 : Les pratiques transnationales culturelles : l'exception évangéliste

Les producteurs commerçants de Zelaya et du Parc Industriel à Pilar se caractérisent par leur religion évangéliste. Leur conversion a eu des conséquences sur leurs habitudes quotidiennes et sur la construction de leur espace de vie. Alors que les autres Boliviens dans ce partido se rendent aux fêtes populaires, cette frange des personnes interrogées s'est détachée des traditions boliviennes et consacre ses fins de semaine au culte. Ils participent à des célébrations, écoutent des chants chrétiens et ont cessé de boire, comme l'expliquent les extraits d'entretiens ci-dessous.

Fils de L. (L. : producteur commerçant, Pilar, Parc industriel, origine Potosí, 51 ans, en Argentine depuis 1979, 9 enfants) – Pour ce qui est de la culture on est très divisés. Nous non, par exemple, du fait d'être là depuis tellement d'années, mon père n'aime pas la nourriture de là-bas, on mange tous de la milanaise avec de la purée, des pâtes, tout ça.

Julie – Et les fêtes ?

Fils de L. – Nous on ne va pas aux fêtes de la collectivité. Il y en a qui y vont mais nous non.

J. – ...

Fils de L. – Ce qu'il y a c'est qu'on pratique la religion évangéliste et le dimanche et samedi ça nous occupe presque toute la journée. On a l'activité religieuse pour nous reposer. L'église est là, dans la 61, en face de l'école.

A. (producteur commerçant, Pilar, Mateu, Origine Potosí, 46 ans, en Argentine depuis 1988, 3 enfants) – Les fêtes traditionnelles, oui nous on y participe. Ici très peu parmi nous passent du temps à faire la fête. Là-bas en Bolivie si... Peut-être que le 6 août on ira au match juste pour voir mais nous on va à l'église libre "la Mertuche". On ne croit plus en la Vierge. La religion nous montre la parole de Dieu.

R. (producteur commerçant, Pilar, Zelaya, origine Potosí, 43 ans, en Argentine depuis 1988) – Tous ici nous avons changé. Avant mes parents suivaient tout ça, moi aussi avant je suivais les fêtes de la Vierge. Avant ils buvaient et moi aussi mais maintenant nous on ne boit plus, nous on se réunit ici les dimanches avec notre religion.

Julie – Où ça ?

R. – On a construit une église. Il y a une délégation qui vient parler ici, on y fait les réunions. On pense acheter un autre terrain parce qu'on n'a pas d'endroit pour se retrouver.

J. – Vous vous l'achetez vous-mêmes ?

R. – Il y a 4 ans on a construit l'église avec les quelques sous que chacun avait mis. Le problème c'est d'attendre que le propriétaire vende...

J. – Et qu'est-ce que vous faites alors les jours de repos ?

R. – Les enfants jouent surtout. Nous on mange, on se réunit plus le dimanche.

Néstor – Et, vous dansez, vous jouez de la musique ?

R. – Il n'y a pas de danse. De la musique, depuis peu maintenant, il y a un orgue, un truc comme ça. On va apprendre à jouer ! Avant on allait à la foire, plus maintenant.

J. – Et aux fêtes, vous n'y allez pas ?

R. – C'est ceux qui boivent qui se réunissent dans les fêtes, ceux qui dansent. Ceux qui boivent célèbrent l'anniversaire, le jour de la patrie, ce sont les moments de fête, mais pas pour nous. Comme nous on ne boit pas, on n'est pas pris en compte dans les invitations.^{CXCIX}

Conclusion du Chapitre 6

L'analyse détaillée des espaces maraîchers et plus généralement des espaces de vie des acteurs d'origine bolivienne a mis en évidence une dynamique très nette d'appropriation, qui s'opère de deux façons : suivant une conquête « silencieuse » ou suivant une conquête « revendiquée » que schématise la Figure 20.

- La conquête « silencieuse » décrit la prise de possession progressive d'un espace occupé initialement par des Argentins : individuellement et en usant de leurs réseaux sociaux, les Boliviens pénètrent cet espace et se l'approprient de façon « éphémère », le temps de l'ouverture du lieu, mais de telle façon qu'on ne peut que constater le « changement de nationalité » qui s'est opéré. Cette dynamique est centripète et initiée « d'en bas ».
- La conquête « revendiquée » montre au contraire la franche prise de possession d'un espace par un collectif bolivien qui dialogue avec les autorités argentines locales, achète un terrain et y imprime durablement ses marques d'appartenance, avant d'étendre son influence en tâche d'huile à une zone qui prend peu à peu les allures d'un quartier ethnique. Cette dynamique est centrifuge, initiée d'en haut.

Or, dans les deux cas, l'espace originel est un espace maraîcher. L'installation des Boliviens dépasse le cadre professionnel (et le transcende, même, si l'on observe les évolutions des secondes générations), mais elle s'appuie sur leur activité

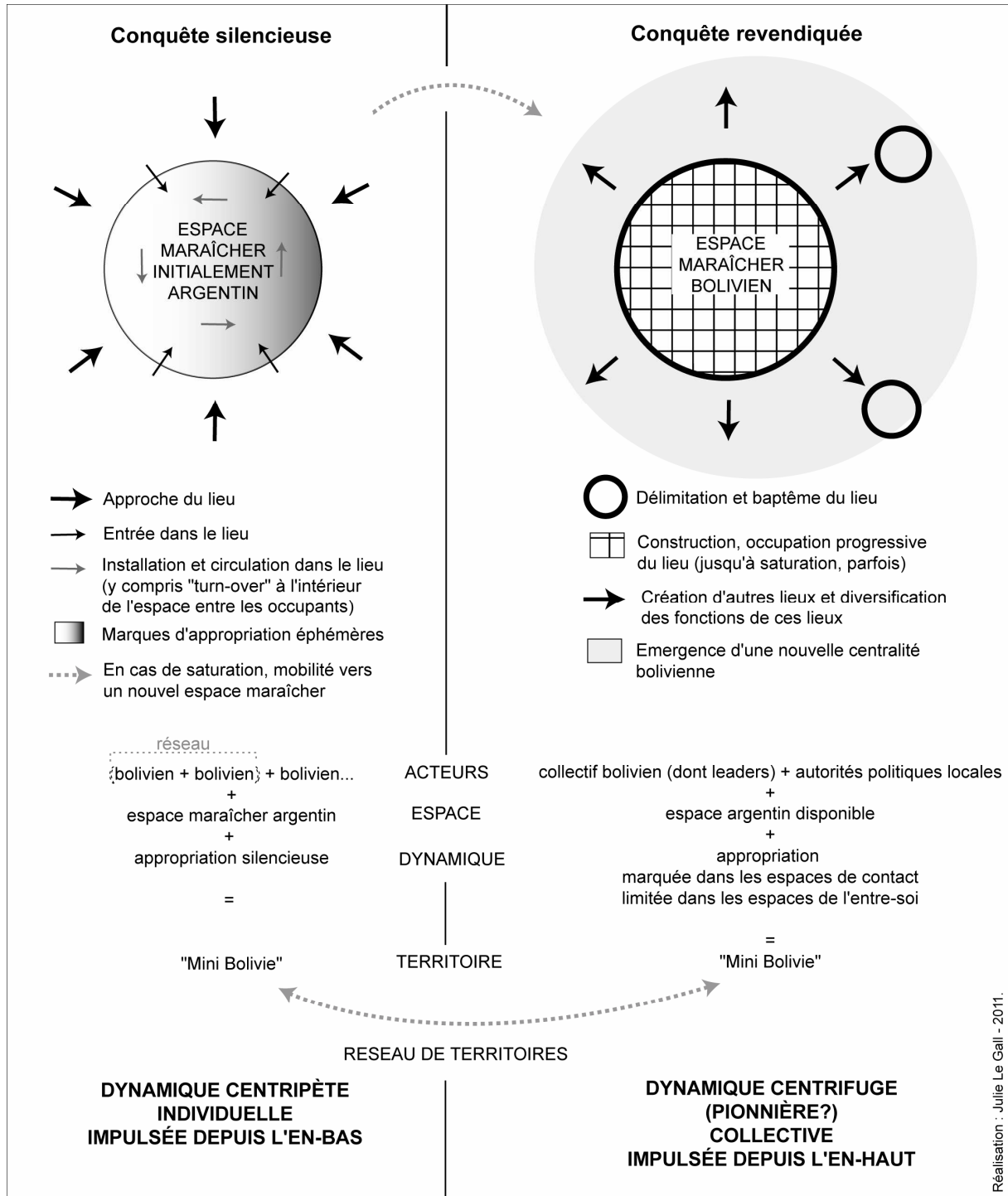
économique : les exploitations, les marchés de gros, les locaux commerciaux sont les supports du processus de territorialisation de ces nouveaux acteurs. Cette démarche est indissociable de leur pays d'origine : chacun des espaces « conquis » est le théâtre de pratiques et stratégies culturelles transnationales et se voit transformé en « mini Bolivie ».

Pourtant, l'espace de référence des Boliviens de l'activité maraîchère n'est pas un espace transnational : pour le travail comme pour leur vie quotidienne et leurs sorties, les Boliviens de l'activité maraîchère circulent à *l'échelle régionale* entre ces « mini Bolivie » dont la configuration en réseau dessine dès lors une géographie de Buenos Aires « propre » aux Boliviens de l'activité maraîchère, ainsi qu'une nouvelle géographie des Boliviens de Buenos Aires.

L'élargissement d'un espace initialement très économique, professionnel, à un espace de vie « complet » vient consolider les territoires boliviens construits sur les espaces maraîchers : l'hypermobilité des Boliviens entre les espaces maraîchers pour la production et la commercialisation des légumes est renforcée par leurs mobilités personnelles tissées entre ces espaces maraîchers devenus territoires de référence de la collectivité. Les Boliviens de l'activité maraîchère s'ancrent durablement dans leur nouvel espace de référence en circulant entre les nouveaux territoires qu'ils ont créés.

La reconstitution de leur horizon suffit-elle à parler d'une installation prolongée à Buenos Aires ? La mutation des espaces de vie en espaces vécus indique-t-elle un ancrage dans les espaces maraîchers ?

Figure 20 : Les dynamiques d'appropriation de l'espace récepteur s'appuient sur les espaces maraîchers



Chapitre VII

RESTER MARAÎCHER : LA NECESSAIRE DEFINITION D'UNE POLITIQUE PERIURBAINE

Tout semble indiquer une installation prolongée des Boliviens dans l'espace récepteur : l'analyse des processus d'appropriation a mis en évidence l'émergence de territoires ; l'irrégularité des allers et retours et les pratiques transnationales font basculer l'espace de vie des Boliviens à Buenos Aires, sans entraver la prégnance de la Bolivie dans leur espace vécu. Mais l'ancrage des Boliviens à Buenos Aires est-il synonyme d'une installation *dans les espaces maraîchers* ?

Cette question interroge à la fois les *motivations* des Boliviens pour rester à Buenos Aires *et* dans les espaces maraîchers et leurs *possibilités* de le faire. Je suppose en effet qu'ils ne pourront assurer le fonctionnement du complexe maraîcher familial à moyen et long terme que s'ils *souhaitent* continuer à travailler dans les espaces maraîchers et que s'ils le *peuvent* – légalement, techniquement, économiquement. Cette hypothèse invite à considérer non seulement leurs choix personnels, mais aussi les garanties que leur offrirait l'espace récepteur. Quelles sont ces garanties ? Qui les leur offre ? Le maintien du complexe maraîcher dépend-il des seuls acteurs boliviens ?

On s'intéresse ici à des problématiques très récentes, qui évoluent très vite et ne permettent pas de travailler avec un recul suffisant. Cependant, il m'a semblé nécessaire de soulever ces réflexions, de façon à ouvrir les perspectives de recherches futures. Je m'attacherai d'abord à évaluer la pérennité de l'installation des Boliviens en Argentine et dans l'activité maraîchère (1), avant de montrer comment les problèmes qu'ils rencontrent entrent en résonance, dans la seconde moitié des années 2000, avec les préoccupations d'autres acteurs métropolitains. Ces derniers interrogent les conditions sous lesquelles devrait / pourrait se maintenir le complexe maraîcher (2).

1. Rester, rentrer, changer de secteur ?

A première vue, la construction d'un espace de vie d'échelle régionale atteste l'installation des Boliviens à Buenos Aires. Néanmoins, cette affirmation mérite d'être doublement nuancée :

- la diversité des profils mise en évidence dans la deuxième partie laisse supposer que tous les Boliviens n'ont pas les mêmes projets quant à leur futur géographique ;
- plusieurs travaux ont montré que la construction résidentielle dans l'espace récepteur ne s'opposait pas à un retour au pays d'origine, même définitif [Cortès, 2008 ; Faret, 2003 ; Sassone et Cortès, 2012].

Malgré les constructions territoriales observées, les Boliviens prévoient-ils leur avenir à Buenos Aires ? Si oui, s'agit-il d'un avenir dans l'activité maraîchère et selon quelles modalités ?

1.1 Des projets en Argentine...et ailleurs ?

La question des possibles économies financières et de leur utilisation invitait mes interlocuteurs à parler de leurs projets. Croiser ces réponses à l'analyse de leur rapport à la Bolivie laissait entrevoir le poids de l'Argentine ou de la Bolivie dans leur avenir proche ou lointain. Trois types de projets ressortent, qui s'écrivent en Argentine, en Bolivie et en dehors du continent latino-américain.

a. Des projets en Argentine...

Comme leur centre de gravité bascule vers la Région métropolitaine, les producteurs et commerçants y formulent des projets à long terme. Deux entretiens sont tout à fait représentatifs des types de réponses reçues :

Julie – Si vous arrivez à économiser, qu'est-ce que vous voulez faire ?

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001) – Ça dépend à qui on demande. A moi ou à mon mari ? Pour moi... c'est bien d'économiser, pour être bien et rester. J'aimerais avoir une maison, où m'installer définitivement, pour m'installer pour vivre. Mais mon mari veut qu'on économise pour aller au marché.

Matías – Pour un véhicule ?

Y. – Mmmh... Un véhicule, non, je ne crois pas, mais pour acheter des cagettes, pour vendre lui-même et ensuite payer le fret pour emmener notre production. Ce serait bien d'avoir un endroit où aller le jour où on veut partir, un terrain où nous installer. Plus près de la ville ou peu importe où, mais qui soit à toi. Ici on arrive à la fin du bail et c'est plus difficile.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, espace rural, 33 ans, en Argentine depuis 2003) – Avec l'argent, en premier, aujourd'hui, [ce qu'on veut faire] c'est arranger ça [il montre les problèmes de nylon du toit] et ensuite mettre [une serre] de plus ou deux de plus. Plus tu en as, plus tu as de possibilités. Avec chaque j'obtiens 200 cagettes, alors au lieu de 400 cagettes j'en obtiens 1000 en deux mois. Avec 200 là tu manges et le reste te sert à avancer.

Julie – Et ta femme aussi elle veut acheter du nylon ?

R. – [il rit] Ma femme elle veut juste acheter la maison. Mais mon idée c'est d'acheter un terrain et pas d'acheter une maison construite... Parce que nous on s'y connaît en maçonnerie alors la maison on la fait nous-même, parce que ça te coûte plus cher de l'acheter toute faite.

Matías – Tu veux partir d'ici ?

R. – Mon idée c'est de rester à La Plata...

M. – Pourquoi pas ailleurs ?

R. – Ben en Argentine c'est pareil, partout où tu vas tu dois travailler, c'est l'insécurité totale ici en Argentine, où que ce soit...^{cc}

Il existe des projets techniques (R. et le mari de Y.) et des projets domestiques (Y. et la femme de R.).

- Les premiers sont liés à l'activité maraîchère et s'inscrivent dans la continuité des stratégies d'accumulation : ils visent à augmenter le potentiel technique des exploitations ou des commerces ; ils s'appuient sur l'amélioration de leurs attributs (nylon dans le cas de R., engrais, engrillagement de l'emplacement...), l'achat d'un véhicule (cas du mari de Y.) ou la construction de nouvelles infrastructures (extension et construction de serres chez R., ouverture de nouveaux commerces...).
- Les seconds projets concernent la famille : ils cherchent à améliorer les conditions de vie quotidienne et à sécuriser l'implantation en Argentine.

Bien qu'ils apparaissent contradictoires, les deux types de projets appartiennent à une même trajectoire socio-spatiale : les projets techniques consolident l'économie familiale et rendent possible l'achat d'un terrain ou d'une maison pour sécuriser un avenir à Buenos Aires.

Les projets diffèrent selon les genres : les projets techniques sont généralement portés par les hommes, tandis que les femmes prônent surtout les projets domestiques. Sans grande surprise, on retrouve là le fonctionnement « ordinaire » des économies familiales, qui conduit, dans les Suds, à une orientation genrée des projets de développement [Brunel, 2008].

Mais les priorités dépassent aussi les questions de genre : elles varient d'un métier à l'autre, d'une zone géographique à l'autre.

Dans la zone Nord, femmes et hommes mettent en avant des projets techniques : les serres chez les hommes, l'amélioration des commerces chez les commerçantes, la création de commerces chez les femmes de producteurs. L'achat d'une maison est

surtout évoqué par les femmes de producteurs et il est associé à un changement de projet de vie : elles parlent de déménager vers le « quartier » (c'est-à-dire, vers la partie urbaine de Pilar), afin de laisser la vie agricole derrière elles, de se rapprocher d'une école pour leurs enfants et d'ouvrir un commerce. Lorsqu'elles possèdent déjà un terrain, sa transformation en commerce(s) apparaît prioritaire, comme dans le cas ci-dessous, mais il ne s'agit pas toujours d'un commerce *marañcher* :

Commerçante (Marché de Pilar, habite en zone urbaine, 40 ans) – Moi j'ai deux terrains, sur l'un j'ai fait deux locaux pour louer (un qui sert pour une boucherie). J'ai pris la tôle qui restait de la boucherie pour la mettre ici et on a fait comme ça, chacun avec ce qu'il avait. Dans la maison on utilisait les bidons, les barils, là, qui servent pour l'essence, on mettait de l'eau dedans pour les toilettes. Et on lavait avec la pluie... un de ces vents... je ne te raconte pas.^{cci}

Au centre de Buenos Aires, le processus est similaire chez les commerçants détaillants rencontrés : l'achat d'un terrain et la construction d'une maison constituent l'étape suivant la mise en place d'une *verdulería*. C'est parfois à travers les avancées des enfants que les rêves se concrétisent, comme dans le cas de A. :

A. (commerçante, supermarché chinois, Once, origine Sucre, 41 ans, 4 enfants) – Moi pour le moment je n'ai pas de maison, mais par chance maintenant mes enfants vont en faire une, ils ont acheté un terrain à 70 000 et ils vont l'y construire, alors pour finir, je vais avoir quelque chose. Ils la construisent à Berazateguá [zone Sud]. Moi je voulais aller plus loin, là où c'est moins cher mais à Berazateguá il y a deux trains qui passent, un qui va à la capitale et l'autre qui va à [on n'entend pas bien] et des bus directs, le 98 est direct, le 5. S'ils achetaient [un terrain] à une station [de train] plus loin il n'y avait qu'un seul train qui passait toutes les demi-heures.

Julie – Les voisins du quartier, ils sont d'où ?

A. – Là où on est ce sont tous des compatriotes à moi, les autres sont sur les autres terrains, ils s'installent plus près, là où ils trouvent des terrains comme ça. Ceux qui ont des terrains comme ça avec des pancartes ils sont tous boliviens, seulement eux peuvent faire ça. Aucun Argentin ne va avoir ça s'il ne veut pas travailler. Eux, ils sont là un jour, deux jours et ensuite ils ne travaillent plus.^{ccii}

Ces propos laissent croire qu'A. n'est pas la seule Bolivienne à investir dans l'immobilier des périphéries métropolitaines : cet échelon « résidentiel », qui ancre les commerçants et leurs enfants à Buenos Aires, est commun aux Boliviens insérés dans l'économie urbaine (employés dans la construction, dans la couture, par exemple). Il est suivi soit d'un déménagement de la *verdulería* dans les périphéries, soit d'allers-et-retours entre le centre et les périphéries résidentielles.

Dans la zone Sud, certaines femmes, comme Y. ci-dessus, envisagent aussi la construction d'une maison. Mais à la différence des femmes de la zone Nord, elles n'envisagent pas toujours une mutation vers un mode de vie urbain, ni vers une activité commerciale : l'une des femmes rencontrées racontait ainsi qu'elle avait tenté d'installer un commerce, mais qu'il lui était apparu plus rentable d'améliorer la vente au bord du champ des tomates de son exploitation. En outre, les femmes au Sud ne sont pas les seules au sein du couple à évoquer l'achat d'un terrain : trois

producteurs de La Plata placent en tête de leurs priorités l'acquisition de parcelles propres, c'est-à-dire un achat destiné à consolider leur mode de vie rural. L'exemple de V., présenté dans l'Encadré 24, montre un projet particulièrement construit : il souhaite continuer à cultiver et construire *sur son propre terrain* une maison en dur, qui remplacerait la baraque en bois abritant actuellement sa femme et ses trois enfants. Ses intentions s'inscrivent en porte-à-faux des discours entendus : les

Encadré 24 : Un projet bien pensé, l'exemple de V.

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, en Argentine depuis 1984) est la personne qui s'est exprimée le plus au sujet de ses projets en Argentine.

V. – Je me suis mis sur le tracteur maintenant, mais l'argent va pour acheter la terre. Moi je ne demande pas un camion... Oui un camion c'est un capital mais on prend des risques... Parce que c'est un capital mobile, tu ne sais pas si on te rentre dedans, si on te le vole, tu peux être sûr de l'avoir, ton capital court des risques et toi tu cours des risques aussi en plus. Un camion, une camionnette ça va me faire des frais...

Matías – Et un stand ?

V. – Oui, ça m'intéresserait d'avoir un emplacement mais quand j'aurais un terrain. Qu'est-ce que ça veut dire, que j'ai de quoi aller au marché mais que je n'aie pas de terrain ? Le terrain va me valoir 15-20 camions, le terrain va rester là, ça ne se dévalue pas, au contraire, ça prend plus de valeur non ? Le camion ça en perd toujours. C'est sûr, au marché, je pourrais gagner plus d'argent...mais, où tu t'approvisionnes ensuite si tout le monde va vendre ? Moi, d'abord je suis propriétaire et ensuite je vais vendre. Allons à la base en premier. Produire pour gagner de l'argent plus rapidement, oui mais sur le long terme ça ne sert à rien. Un camion au bout de 5 ans ça vaut moins, la terre plus.

Julie - ...

M. – C'est le premier qui nous dit ça...

V. – [il rit] Et moi... cette réflexion j'essaie de la cacher, pour ne pas réveiller les endormis...

Sa femme – Parce que tu vois tous les compatriotes en camionnette ? Lui il dit à chaque fois qu'il en voit passer un : « quel abruti ! ».

V. – Le compatriote la première chose qu'il veut c'est ça, il n'a pas de tracteur mais si, il a une camionnette, un camion à 80 000 us\$! Tout ça c'est de l'idéalisme, de l'orgueil... Moi pour me déplacer je prends un taxi et tout va bien!

M. – Et où vous achèteriez ?

V. – Et bien par ici... Où je voudrais aller ? En Bolivie ? Il n'y a pas de futur là-bas... Si je sais déjà où je vais aller, ça ne sert à rien...

J. – Ce n'est pas mieux maintenant là-bas ?

V. - A Tarija et Santa Cruz tout est tropical, on ne peut pas produire autant qu'ici. A Tarija il y a de la terre mais elle est toute accidentée alors comment tu vas mettre la terre au même niveau ? Ce n'est pas comparable... Il n'y a pas de zones comme ça ici... [Il essaie de nous expliquer comment c'est, il compare avec Córdoba, mais ce n'est pas la même chose non plus.] Ici il y a de la terre, de la terre pour cultiver. A Tarija ils ont fait une analyse du sol : avant c'était un lac alors on peut l'exploiter, le sol est très bon mais il est tout accidenté. Tous les 15-20 mètres il y a des précipices qui ne peuvent pas être comblés. Pour cultiver il faut une bonne plaine et beaucoup d'argent. Il y a de l'eau, il y a un barrage à Tarija pour la vallée et elle irrigue toute la vallée. Mais il n'y a pas de quoi arroser toutes les terres et en plus tout est bosselé et c'est difficile d'amener l'eau. Comment tu fais ? On ne peut pas l'amener...Par contre ici, il y a plus d'eau qu'il n'en faut ! Il y a un puits à 20 mètres et puis à 30. Là-bas il faut aller à 100 !

M. – Et vous ne voulez pas construire une maison ?

V. - La maison... les gens disent: "Pourquoi elle est en terre ? Pourquoi il n'y a pas de toit ?... Si j'ai une terre à moi, je ferai une maison vite fait bien fait pour qu'ils vivent comme tout le monde devrait vivre... ça [il montre la maison de bois et de terre] ça paraît précaire mais si le bail est fini, si tu ne peux pas payer tu dois partir. Moi je demande : « Qu'est-ce que tu fais avec le logement ? »^{cciii}

démarches des Boliviens que critique V. (achat d'un véhicule...) sont les plus représentées parmi mes entretiens. J'ai côtoyé au Nord deux producteurs propriétaires inscrits dans la logique de V. Respectivement tenanciers de un et cinq hectares, ils avaient acquis en priorité une parcelle pour leur maison : le premier louait quatre hectares de terre supplémentaires et le second, l'un des pionniers de la zone, était en train d'intensifier ses parcelles afin de s'en sortir avec sa petite superficie.

Les producteurs propriétaires ou potentiels propriétaires s'orientent clairement vers un avenir en Argentine *et* dans l'activité maraîchère productive. Comme dans le cas de V. (Encadré 24), leur préférence tient aux conditions agricoles argentines.

Ces différents projets, même esquissés, éclairent la façon dont les Boliviens prennent possession de l'espace récepteur. On a beaucoup souligné la précarité de leurs habitations et pu penser que cette précarité témoignait du caractère provisoire de leur installation. Les propos de V. montrent qu'il ne faut pas s'y fier : s'ils n'aménagent pas leur espace intérieur, ce n'est pas qu'ils pensent partir, c'est qu'ils attendent d'avoir leur propre parcelle pour investir dans une maison et l'aménager correctement.

Ces exemples découvrent des Boliviens installés à long terme et visant l'appropriation foncière pour consolider leur position commerciale ou productive. Dans le premier cas, l'activité commerciale importe plus que les produits vendus : l'installation à Buenos Aires peut entraîner l'abandon de l'activité maraîchère. Le cas des producteurs potentiellement propriétaires est assez exceptionnel : chez les producteurs, l'approche foncière est plus rare que l'approche mobilière (achat d'un véhicule) ou technique (amélioration de l'exploitation) ; quand elle se manifeste, elle souligne les velleités de progresser en restant maraîcher.

b. Des projets en Bolivie ?

D'autres Boliviens expliquent qu'ils voient leur futur dans leur ville ou village d'origine. Pour élaborer leurs projets, ils s'appuient sur des ressources existant avant la migration et / ou engendrées par la migration.

Le retour est souvent envisagé parce qu'il existe une base foncière (capital économique) et un soutien familial (capital humain) *ayant perduré malgré la migration*. C'est le cas d'A. et F. :

Julie – Si vous arrivez à économiser, dans quoi vous voulez mettre l'argent ?

F., Femme de A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 32 ans, en Argentine depuis 1995) – Et bien partir dans notre pays. (...)

Matías – Où allez-vous aller ?

A. – On va se monter un commerce, c'est la seule chose possible mais pour ça il faut économiser.

Matías – Et acheter une terre ?

A. – Là-bas en Bolivie on a une terre, un morceau de terrain, où on vivait bien avant.

F. – Du côté de mon père j'ai beaucoup de terres mais loin de la ville. Maintenant ils ont fait un beau barrage, il y a l'électricité, l'eau, c'est très bien...

A. – C'est comme ça que ça se passe, avant c'était beaucoup moins bien parce qu'il n'y avait pas de chemins là où on était nous. Je veux rentrer là-bas parce que j'ai ma maison là-bas, je veux rentrer pour me reposer. Je veux me reposer, ici je travaille des jours entiers, je ne veux plus travailler. Là-bas, je regardais, ils y arrivent avec peu et c'est pour ça que je vais plus ou moins pouvoir me reposer. ^{cciv}

Si les réseaux sociaux agissent en faveur d'une installation prolongée à Buenos Aires, le cas de A. et F. montre qu'ils facilitent aussi le retour définitif au lieu d'origine. D'autres producteurs originaires de Tarija, arrivés récemment et rencontrés à La Plata, suivent cet exemple. Quand les relations au pays sont encore « fraîches », elles invitent les Boliviens à rentrer assez vite.

Le retour s'appuie également sur un capital foncier et économique *accumulé en Bolivie depuis l'Argentine*, dont les migrants souhaitent profiter plus que durant leurs courtes périodes de retour. R., par exemple, a énormément investi à Sucre :

R. (commerçante, *verdulería*, Palermo, origine Sucre, 38 ans, en Argentine depuis 1993). R. est en Argentine depuis ses 16 ans et ajoute aussitôt : « mais je m'en vais », « quand on a un fiancé par ici ça motive, mais je fais tout par moi-même, je suis fatiguée ». « C'est une vie de sacrifice, tout est sacrifié » et énumère tout ce qu'il faut qu'elle liquide avant de partir pour avoir de l'argent : elle a une maison à Sucre, une maison de deux étages qu'elle loue à une étudiante, qu'elle a achetée 25 000 dollars ; et une camionnette qu'elle a achetée il y a trois mois (juin 2006) 30 000 pesos pour acheter elle-même ses légumes au marché. N'a pas acheté de maison à Buenos Aires parce que « je ne sens pas que c'est définitif, ce n'est pas définitif tout ça », sinon elle aurait investi. Elle a gagné beaucoup d'argent. Était une des premières dans la zone.

[Une autre fois] R. continue à me parler et me dit « non, pour être ici, rester ici, ça ne sert à rien, je ne veux pas que [ma sœur] soit comme moi, la génération d'après il faut qu'ils fassent des études, moi j'ai travaillé toute ma vie, toute ma vie, sans m'arrêter, j'ai tout fait toute seule et je suis arrivée à tout cela, j'ai une camionnette, une maison en Bolivie, mais ce ne sont que des sacrifices. Si je suis malade, je suis toute seule, je dis : « je pars », je vends tout et je pars en Bolivie. Là-bas j'ai ma mère, je n'ai pas de problème pour partir. Je suis toute seule, toute seule ici. »

(Carnets de terrain, espaces détaillants, 2006)

Cette commerçante a investi ses revenus dans sa ville d'origine, afin de pouvoir vivre de ses rentes le jour où elle rentrera. En plus de la maison qu'elle a fait construire, elle souhaite ouvrir un cybercafé ou acheter un bus de ligne régulière. Ce profil est caractéristique des commerçants d'origine urbaine originaires de Cochabamba et Sucre. Soit ils font construire une maison dans un quartier de la périphérie de Buenos Aires en gardant leur *verdulería* centrale (cas de A. ci-dessus, p.

580) ou en créant un point de vente à domicile ; soit ils se considèrent « de passage » et investissent leurs économies dans leur ville d'origine.

Le foncier apparaissait comme un gage de sécurité pour rester : il l'est également pour partir. Dans le dessin de leur vie future, les personnes interrogées ne montrent pas d'attachement particulier à l'activité maraîchère : ils évoquent tous des activités commerciales plus générales (épiceries, commerce électronique...). Seuls certains producteurs parlent de reprendre des terres, mais dans d'autres conditions que celles qu'ils ont quittées. A., producteur de 19 ans, parle ainsi de rentrer définitivement à Tarija, afin d'y installer une exploitation similaire à celle qu'il gère à La Plata. Il y construirait des serres et considère que les cultures seraient plus faciles grâce à la clémence du climat. Témoins de ce type de retours, des agriculteurs originaires de Tarija ont évoqué les changements de paysages dans leur village d'origine et la multiplication des serres dans les vallées proches de la capitale départementale, sous l'influence des migrants rentrés au pays. Alors que plusieurs auteurs évoquent le développement d'un immobilier spécifique aux migrations de retour [Cortès, 2008 ; Faret, 2003], les pratiques agricoles acquises à l'étranger seraient également reprises lors d'un retour au pays.

c. Envies d'ailleurs ?

Enfin, quelques Boliviens de l'activité maraîchère semblent avoir des envies d'ailleurs. V. évoque ainsi une mise en péril de la production du fait de départs massifs vers l'Espagne :

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans) – Tu vois, aujourd'hui, qui dit production de légumes, dit Boliviens, tu ne trouveras pas de Paraguayens dans les exploitations. En même temps, beaucoup sont partis, ça fait quatre ans qu'il y a eu le boom des départs en Espagne, au moment où le peso a été dévalué.^{cvv}

L'Espagne est devenue depuis 2005 une nouvelle destination migratoire pour les Boliviens, qui étaient jusque là restés principalement sur le continent américain [Cortès, 2008]. Or, la migration ne s'opère pas toujours depuis la Bolivie : l'Argentine est devenue un pôle relais dans les trajectoires internationales. La fin de la parité peso-dollar et la crise de 2001 ont redistribué les cartes migratoires au sein du sous-continent.

L'Europe est un objet récurrent dans les conversations (« *Y Europa, ¿cómo es ?* » ; Et l'Europe, c'est comment ?, demandaient souvent mes interlocuteurs en espérant une réponse précise du fait de mes origines). Mais les sommes en jeu sont autrement plus importantes que pour venir de Bolivie en Argentine, pour, au final, une grande part d'insécurité et d'inconnu. La famille de N. s'est ainsi résignée à ne pas partir :

Femme de N. (commerçant, Marché de La Matanza, origine Cochabamba, 44 ans) – Je vis dans un appartement de la province [périphérie de Buenos Aires]. Avant je payais 200 ar\$ pour un studio, maintenant je paye 400 ar\$ pour deux pièces, ça fait un an, un an et demi que tout a augmenté comme ça. Avec tous les frais on arrive à 500 ar\$. Tout a changé. Avec mon mari on a pensé aller vivre en Espagne quand tout le monde partait, mais j'ai pensé... tu gagnes 1200€, tu payes 600€ de loyer, tu n'économises pas. Avant quand il n'y avait pas autant de gens, oui, on gagnait bien sa vie, on pouvait peut-être se faire de l'argent, mais maintenant, avec tous ces gens, on ne gagne pas autant qu'avant. Et tu es loin de tout et de tous. Ça ne vaut pas la peine.^{ccvi}

Le projet d'ailleurs semble plus accessible à ceux qui ont déjà plusieurs membres de leur famille là-bas, comme R., qui hésite entre un retour en Bolivie auprès de sa mère et un départ en Espagne auprès de son frère, ou A., qui évoque un possible voyage au Canada.

R. (commerçante, *verdulería*, Palermo, origine Sucre, 38 ans, en Argentine depuis 1993) - Hier, j'ai appelé mes frères en Espagne, ils m'ont dit : « viens, tu as travaillé suffisamment, viens avec nous ici ». Ils me manquent tellement, je les aime tellement. L'an prochain, je vais voir comment je fais, je peux tout vendre et aller là-bas, je n'ai pas de problèmes, je suis seule. Ils me disent de venir.

Julie - Tu voudrais aller les rejoindre ?

R. - Tout cela ici c'est à moi, j'ai obtenu tout par mon propre travail, tant de sacrifices... Je pense aussi partir en Espagne, je m'entends bien avec mes belles-sœurs, mes neveux et mes belles-sœurs disent que j'ai travaillé assez et que je dois venir là-bas, que je trouverai bien quelque chose à y faire.

A. (commerçante, supermarché chinois, Once, origine Sucre, 41 ans) – Mon frère, le plus jeune s'en va au Canada. Je ne sais pas pourquoi ils s'en vont là-bas... Je crois que sa femme a trouvé un travail, on l'a embauchée comme infirmière là-bas et on autorise que son mari et ses enfants viennent. Et ils la payent bien, quelque chose comme 5 000us\$!... (...)

Julie – Et tu as d'autres frères ici ?

A. – Mon frère est en Espagne ! J'ai deux frères en Espagne moi ! Ma mère va rester toute seule, je vais devoir l'amener ici...

J. – Pourquoi tu n'es pas allé en Espagne toi ?

A. – Moi je suis restée ici pour mes filles, je suis restée pour elles.^{ccvii}

Bien que les frères et soeurs des Boliviens interrogés soient partis à l'étranger, aucun d'entre eux ne travaillait, avant de partir, dans la production ou la commercialisation des fruits et légumes. Contrairement à ce que laissait supposer V., je doute que les bénéfices engrangés soient suffisants à un projet migratoire d'une telle ampleur : par rapport à d'autres métiers et au contexte des années 1990, les possibilités d'accumuler un capital financier dans l'activité maraîchère semblent actuellement trop limitées. Seule la participation des membres de la famille déjà installés rendrait possible un déplacement en Europe ou en Amérique du Nord.

A première vue, les réseaux migratoires vers l'Europe ne semblent donc pas très connectés aux espaces maraîchers de Buenos Aires. Ces éléments mériteraient toutefois d'être creusés davantage, car les relations entre les espaces commerciaux et l'Espagne semblent tout de même plus développées qu'avec les zones productives.

Les Boliviens n'envisagent donc pas systématiquement leur avenir en Argentine, et encore moins dans les espaces maraîchers à Buenos Aires, en Bolivie ou ailleurs. Qu'est-ce qui motive leurs choix de partir ou rester, de se distancier de l'activité maraîchère ?

1.2 Ce qui les fait rester...

Les personnes rencontrées développent un ensemble d'arguments pour justifier leur installation à Buenos Aires.

a. Les enfants et leur progression : l'accélération de l'ancrage commercial

Les producteurs et commerçants interrogés se sont en majorité installés à Buenos Aires avant les années 2000. Bien que certains aient formé leur famille avant d'arriver, leurs enfants ont grandi en Argentine. A leur tour, les plus grands d'entre eux ont même déjà commencé à former leur famille. Ces enfants et petits enfants sont l'argument principal d'un non retour en Bolivie :

Commerçante (Marché de Pilar, origine Potosí, espace rural, 55 ans, depuis 1980 en Argentine) – Pour moi ce ne serait pas mal de retourner là-bas, moi j'irais bien vivre là-bas mais mes enfants ne veulent pas. Moi j'aime y aller en février, à cette période seulement parce que c'est plus joli, il y a des fruits, des pêches. J'y suis allée en juillet-août, à cette époque-là il n'y a rien, des pâtures, la terre est nue mais avec mes enfants je ne peux pas faire autrement. (...) Mes enfants au bout d'une ou deux semaines ils me disent comme ça : « On y va, on y va ! » Ils ne veulent pas rester. Et on ne peut pas être loin de ses enfants, moi je veux être avec eux, avec mes petits-enfants si j'en ai.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, espace rural, 33 ans, en Argentine depuis 2003, 3 enfants) – Moi je suis allé là-bas après 15 ans, l'année dernière. J'ai vu tout différent... (...)

Matías – Pour y vivre ?

R. – Ben, là où ils vivent eux, pour aller y vivre, ça ne me dit rien, et encore moins avec les enfants...

M. - ...

R. – Ben non... Ce n'est pas qu'on n'aime pas... Moi parfois je dis « Et si j'achetais une terre et qu'on allait travailler là-bas ? » Mais les enfants disent non, que ce n'est pas comme ici... Ils sont habitués. Le grand rêve d'étudier et il dit « si je ne peux pas étudier, je vais travailler au marché », parce qu'il allait à Morón, au marché et ça lui plaisait. ^{ccviii}

L'attachement des enfants à l'Argentine ancre les parents (primo-arrivants) à Buenos Aires, autant que leur perception de la Bolivie :

Fils de L. (L : producteur commerçant, Pilar, Parc industriel, origine Potosí, 51 ans, en Argentine depuis 1979, 9 enfants. Le fils de L. a 26 ans) – Quelques-uns aussi sont partis en Bolivie pour monter un autre commerce... Mais pour rester là-bas c'est très difficile, très peu

de gens s'en vont en Bolivie. Même si les parents veulent y aller, les enfants ne vont pas s'en aller. Si mon père veut s'en aller, nous on restera là-bas un mois, pas plus !^{ccix}

Les enfants disent ne pas s'habituer à l'isolement des villages boliviens. Ce point de vue vient surtout de personnes originaires de l'espace rural et vaut particulièrement pour les Boliviens de Potosí. En ce sens, une jeune fille dont la mère venait d'une communauté isolée de Potosí expliquait qu'elle pourrait vivre en Bolivie, mais en ville et non dans le village de ses parents. Les conditions de vie des producteurs et commerçants de Tarija ou de Cochabamba paraissent aussi plus faciles à supporter (ou n'ont pas été citées comme arguments répulsifs) et laissent plus facilement envisager un retour.

Quelles que soient les intentions des enfants vis-à-vis du pays d'origine de leurs parents, leur progression détermine l'assise de toute la famille à Buenos Aires, même si elle ne se déroule pas toujours dans l'activité maraîchère.

Les parents aspirent en majorité à ce que leurs descendants quittent le secteur, notamment quand ils sont producteurs :

J. (commerçant producteur, Pilar, origine Potosí, 46 ans, 5 enfants) – Le garçon est allé jusqu'en secondaire puis il a rencontré des garçons du quartier et il en est resté là. Il travaille à la *quinta*, il veut continuer là-dedans, on dirait. Qu'est-ce que je vais faire ?

Julie – Ils vont continuer l'exploitation ?

V. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 34 ans, 6 enfants) – Moi j'aimerais qu'aucun des enfants ne continue dans la *quinta* mais ça dépend...

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, 33 ans, 3 enfants) – [Mon fils] ne voulait pas aller au collège, alors un jour je lui ai parlé et je suis allé voir la directrice mais elle n'a pas voulu. Alors moi je lui dis toujours : « va à l'école, fais tes devoirs, dis-moi quand tu as fini et quand il faut charger, tu m'aides et ensuite tu viens ».

Matías – Vous, vous voulez qu'il reprenne la *quinta* ?

R. – Je n'aimerais pas qu'il reprenne la *quinta*, c'est une vie d'esclavage, ce n'est pas très agréable, si on peut le dire...

Julie – Les enfants vont continuer dans les champs ?

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001) – Dans les champs ? [elle rit] Ils ne veulent même pas entendre parler des champs... Le plus grand veut faire sa dernière année en Bolivie. Son idée c'était, quoi déjà, être... contrôleur de gestion, quelque chose comme ça, mais plus maintenant.^{ccx}

Excepté lorsqu'ils ont la possibilité de devenir ingénieur agronome, les producteurs ne souhaitent pas voir leurs enfants s'installer à la *quinta*. Lorsque c'est le cas, ils le considèrent comme un choix « par défaut » et non comme un avenir fiable. Les enfants eux-mêmes doutent de leur futur dans l'activité productive, tel E. :

E. (producteur commerçant, origine Potosí, parents en Argentine depuis les années 1980) – C'est un travail très dur, on n'a pas envie de mourir dans les champs. Parfois c'est triste de voir comment tes parents ont souffert et je ne veux pas qu'il m'arrive la même chose qu'à eux. Je ne veux pas continuer, ni que mes enfants continuent. Ici la majorité d'entre nous, qui sommes nés ici, on ne veut pas... Si le champ était à moi, alors oui je travaillerais toute ma vie dans les champs mais avec ces conditions qu'on a... Pourquoi? ^{ccxi}

Les commerçants aspirent également à la progression de leurs enfants, mais semblent moins préoccupés de les voir participer à leur activité.

Au-delà, tous les parents, producteurs et commerçants, souhaitent que leurs enfants fassent des études.

A. (commerçante, supermarché chinois, Once, origine Sucre, 41 ans) – Non, on ne veut jamais que nos enfants fassent la même chose, on veut toujours qu'ils soient professionnels... Mon frère est ingénieur agronome, par exemple et il vend je ne sais pas quoi. Je ne veux pas ça pour mes enfants.

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, 3 enfants) Moi je donnerais tout pour que eux ils étudient, qu'ils soient professionnels mais de bons professionnels. Maintenant, ça dépend de leur tête, parce que les parents peuvent vouloir beaucoup pour leurs enfants mais si eux ils n'étudient pas... Mon fils, je lui ai toujours dit, moi je vais toujours le soutenir mais il doit avoir envie d'étudier. Maintenant c'est sûr qu'au fur et à mesure qu'ils avancent, on comprend moins leurs tours, pour aider, donner un coup de main, ce n'est pas facile... ^{ccxii}

S. (Potosí, commerçante, Marché de Pilar, 40 ans) – Ma fille est rentrée à la maison. Je lui ai dit de venir ici parce qu'elle a une amie qui va à la même école, pour qu'elles fassent leurs devoirs ensemble, mais je l'ai vue jouer alors je l'ai envoyée à la maison pour qu'elle travaille. Je m'inquiète beaucoup pour elle parce qu'elle est très en retard à l'école, elle a 9 ans presque 10 et elle ne sait toujours ni lire ni écrire. Elle est très fine, intelligente, je la vois avec les chiffres, elle sait faire tous les calculs mais je ne sais pas ce qu'elle fait. La maîtresse dit qu'elle ne fait pas attention, qu'elle passe son temps à jouer, ce qu'elle préfère c'est la récréation. Ce qu'il y a c'est que moi je ne peux pas être toute la journée avec eux parce que je suis là toute la journée. Je ne peux pas surveiller. Je veux que ses frères l'aident mais ils ne veulent pas. Je ne sais pas comment faire. (Carnets de terrain, espaces commerciaux, 2008)

Ces expériences montrent que les parents ne sont pas fixés sur un métier en particulier : ils souhaitent avant tout offrir à leurs enfants la possibilité de dépasser leur propre trajectoire. Deux principales difficultés se posent : le suivi, comme le mentionnent V. et S., car les parents se sont arrêtés à l'école primaire et disposent de peu de temps au quotidien, ainsi que la présence d'universités près du domicile. Les enfants des producteurs font parfois plus de 3 heures de transport par jour s'ils engagent dans des études supérieures : depuis Pilar, le fils de R. se lève tous les jours à 5h30 pour ses cours de comptabilité à l'Université de Luján.

Au total, les enfants des Boliviens impliqués dans les études supérieures sont rares : je n'ai recensé qu'un médecin, un ingénieur agronome, des infirmières. Les jeunes sont nombreux à travailler aux côtés de leurs parents, en s'impliquant

nettement dans la partie commerciale de leur activité : ils apparaissent de moins en moins concernés par la production agricole.

Non seulement les enfants ancrent les Boliviens à Buenos Aires, mais ils les poussent à s'engager davantage dans l'activité maraîchère commerciale. Les Boliviens restent, mais les projets des parents et des enfants semblent compromettre l'avenir des exploitations.

b. Un environnement hostile ? Un argument majeur chez les producteurs

Le climat et la sécheresse en Bolivie jouent aussi en défaveur d'un retour des migrants au pays. Ils ne semblent pas se réhabituer à l'environnement moins humide que Buenos Aires.

E. (producteur commerçant, Marché de Pilar, origine Potosí, 29 ans, né en Argentine, pas d'enfant) – M'en aller ? Où ? En Bolivie ?

Julie – Oui, pourquoi pas ?

E. – J'aime la Bolivie mais le travail est dur et la nourriture, le climat... Je n'aime pas trop... (...) Pour les fêtes, le paysage, oui dans ce sens-là oui j'irais en Bolivie mais pas pour y vivre.

S. (commerçante en fruits, Marché de La Matanza, origine Potosí, ville, 40 ans, en Argentine depuis 1986) – Maintenant je ne vais plus là-bas. Mes parents sont morts, je me suis nationalisée. C'est tout... La partie est finie. (...)

Julie – Tu n'irais pas en Bolivie ?

S. – Je retournerais en Bolivie si mais pas pour y vivre. Moi j'aime la campagne mais le climat ne me plaît pas. Pour mon organisme oui c'est bon. Mais pas pour ma peau, parce que j'ai la peau sèche, moi. Uyuni, Oruro... De Uyuni ils rapportent beaucoup de sel, je crois. Toi ça ne t'est pas arrivé, d'avoir la peau sèche, quand tu es allée là-bas ?

J. – Si si complètement !

S. – Nous,... tous ceux qui vivent ici à Buenos Aires, on se fatigue là-bas. On n'est pas habitués, plus maintenant.^{ccxiii}

Les arguments environnementaux sont surtout très importants chez les producteurs. La comparaison des potentiels agricoles entre l'Argentine et la Bolivie joue, semble-t-il, en faveur d'une installation en Argentine :

J. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, espace rural, 46 ans, en Argentine depuis 1978) – Il y a très peu de possibilités de revenir en Bolivie et il n'y a pas de terre là-bas. C'est de la pierre, des montagnes, il n'y a pas d'eau, de bois à scier. C'est presque un désert.

Julie - ...

J. - Si on y retourne on meurt.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, espace rural, 33 ans, en Argentine depuis 2003) – Moi je dis ce que dit mon père: « là-bas il y a moins de futur »... Ce que tu produis tu le vends bon marché parce que les gens ont peu mais ce que tu produis ça coûte aussi là-bas ! Un hectare là-bas ça te coûte plus de 15 000 us\$. Et c'est encore pire parce que la production ne

donne rien ! Tu fais des carottes, ça pousse deux fois par an... C'est pas une affaire ça ! Tu les jettes aux cochons... La luzerne, ils la vendent bien, pour les animaux, mais de toute façon la terre est fatiguée, elle est irriguée par la rivière, c'est de l'eau avec de la boue et ça colle, ça ne sert à rien. Le terrain est très dur, les lamas entrent... Et la luzerne abîme la terre. Mon père est venu ici et a dit « la terre est bonne ici ». Et aussi le tracteur, là-bas, comment il avance si c'est de la montagne ? Les terres sont chères et ne donnent rien, ce n'est pas comme ici où tu sèmes et tu récoltes comme ça.^{ccxiv}

A ce sujet, les personnes originaires des vallées à Potosí, Tarija et Cochabamba ne sont pas aussi catégoriques. Les tarijenos de La Plata ont, au contraire, tendance à vanter le climat de leur département d'origine, plus ensoleillé, plus chaud, plus clément que celui de la Région métropolitaine, qu'ils jugent souvent trop froid et trop humide (le différentiel est d'autant plus marqué que mes entretiens ont eu lieu en hiver). Selon les villages d'où ils viennent, les terres agricoles sont aussi plus faciles à cultiver et plus fertiles.

Ces différents propos montrent surtout que le choix de l'Argentine ne tient pas qu'à une question environnementale. Il s'agit d'un prétexte pour évoquer le problème principal des producteurs : la question foncière. Deux catégories de producteurs ressortent des entretiens :

- Les producteurs et commerçants de Potosí et les producteurs de Tarija arrivés dans les années 1980 et 1990 répétaient à l'envi « qu'ils n'avaient rien » en Bolivie. Cette absence de foncier les ancre à Buenos Aires.
- A l'inverse, les producteurs de Tarija arrivés dans les années 2000 s'inscrivent davantage dans une logique d'un « partir pour rester » [Cortès, 2000]. Leur retour est suspendu à une dynamique d'accumulation économique, car ils ont conservé un terrain ou une maison dans leur village d'origine, où ils envisagent de construire leur avenir.

Les conditions d'un éventuel retour s'opposent ainsi d'un individu à l'autre et expliquent donc les modes d'installation différenciés à Buenos Aires. Elles expliquent un point de vue plutôt positif envers l'activité maraîchère productive.

c. Un différentiel de développement favorable à l'Argentine

Enfin, quelles que soient leur origine, leur époque d'arrivée et leur fonction dans l'activité maraîchère, les Boliviens mettent en avant les avantages de la vie en Argentine :

J. (producteur, Pilar, origine Potosí, espace rural, 43 ans, en Argentine depuis 1987, 3 enfants en Bolivie) – Ici je cotise pour la retraite, je peux prendre ma retraite ici et ensuite m'en aller.

N. (commerçant producteur, Marché de la Matanza / La Plata, origine Tarija, 46 ans) – Je ne veux pas rentrer en Bolivie. Je me suis installé ici et je ne me vois pas avec autre chose, je ne sais rien faire d'autre non plus.

Julie – Tu ne te vois plus là-bas alors ?

N. – Je ne pense pas vivre là-bas. Il y a beaucoup plus d'opportunités de travail ici. Ça il faut voir. Là-bas j'ai l'impression que ce ne sont pas les mêmes opportunités, tandis qu'en Argentine il y a un futur. Par exemple, ici si tu veux acheter du yaourt, de la viande, tu en as. Tu peux donner celle que tu veux à tes enfants. Ce n'est pas comme en Bolivie. En Bolivie la viande est très chère, les produits laitiers aussi. Ici l'hôpital est public, là-bas en Bolivie tout est privé, il faut payer pour tout et en plus les médicaments sont très chers là-bas. ^{CCXV}

On retrouverait ces arguments chez d'autres catégories de migrants, car ils sont liés au différentiel de développement entre la Bolivie et l'Argentine (ou entre l'Argentine et le Paraguay, par exemple).

Si certains arguments sont clairement favorables à l'Argentine, d'autres expriment une résignation par rapport à la situation en Bolivie, tandis que d'autres dépendent des choix des secondes générations plus que des primo-arrivants. Néanmoins, tous participent positivement à l'installation prolongée des Boliviens à Buenos Aires, plutôt dans l'activité maraîchère commerciale que productive (du fait du poids de l'argument « enfants »). À l'inverse, d'autres discours et expériences démontrent une aversion totale ou partielle pour l'Argentine ou, au moins, pour l'activité maraîchère.

1.3 Ce qui les ferait partir...

À de nombreuses reprises, des aspects négatifs de l'Argentine transparaissent dans les propos des producteurs et commerçants, au point d'en inciter certains à rentrer prochainement en Bolivie. Trois arguments sont revenus lorsque je demandais où ils envisageaient leur avenir : l'insécurité, l'impossible accès au foncier, l'accession à la terre, l'évolution de la situation de développement de l'Argentine.

a. L'Argentine, pays peu sûr et peu accueillant

De nombreux Boliviens considèrent l'Argentine comme un pays violent et peu sûr. Un fort sentiment d'insécurité habite plusieurs acteurs, quel que soit leur espace d'insertion :

D. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 44 ans, arrivé en 1982) – Je pense [revenir en Bolivie] parce que ce pays n'est plus ce qu'il était. Il y a des problèmes d'insécurité, tu allumes la télé et on a tué celui-ci... Et ici aussi ! Mon fils avait un vélo et depuis 2000 il y a des maisons à côté de la *quinta* et le vélo de mon fils a disparu. Ils ont aussi agressé Y. Ils ont volé son tracteur...

Producteur commerçant (Marché de Pilar, origine Potosí, 45 ans, en Argentine depuis 1991) – Moi j'ai envie de partir, de vivre tranquillement en Bolivie. Je veux acheter un bout de terrain, vivre tranquillement. Ici on ne peut pas vivre tranquillement, on te vole, on t'agresse... Je veux avoir de bons souvenirs. Moi d'ici je n'ai pas de souvenirs, je n'ai que de mauvais souvenirs, on m'a agressé, volé, blessé. En Bolivie il y a de jolis souvenirs.

Julie - ...

Producteur commerçant – Il faut reconnaître qu'on peut se tromper. Moi je me suis trompé. Beaucoup de Boliviens ici se sont trompés, mais ils ne te le disent pas. Moi je reconnais que je me suis trompé. Moi j'ai toujours travaillé aux champs. Je veux continuer comme ça. Je veux cultiver la terre tranquillement, les enfants étudient, le transport est moins cher là-bas... Je veux cultiver, vendre... mais tranquillement. Sans voleurs, sans rien, heureux.

R. (commerçante, *verdulería*, Palermo, 38 ans, en Argentine depuis 1992) - Ne veut pas rester parce que « il n'y a pas moyen de sortir ici, il n'y a pas de sécurité » : si elle va dans la rue n'importe qui peut prendre le sac et personne ne dit rien, c'est dangereux. Là-bas ce n'est pas comme cela, il faut être très bon pour voler. « Là-bas ils te volent, mais ils ne te tuent pas. Ici on te tue pour deux pesos. »^{ccxvi}

La peur croissante des vols et des agressions provient sans aucun doute de leur surmédiation à la télévision depuis la crise de 2001 (en particulier sur la chaîne alarmiste *Crónicas*). Elle est partagée par un grand nombre des habitants de la ville-centre et n'est pas propre aux Boliviens. Mais la psychose des producteurs et commerçants s'appuie aussi sur des faits criminels dont ils ont été les principales victimes durant ces dernières années.

• À Pilar, des vagues de violences qui marquent les paysages

Autour de 2002-2003, les producteurs de Pilar ont été sujets à des violences à répétition. Comme les Boliviens placent rarement leur argent à la banque, les exploitations ont été mises à sac sous la menace d'armes à feu. Plusieurs camions ont été arrêtés au retour du marché ; les agresseurs prenaient les recettes de la nuit et gardaient même parfois le véhicule. Au cours de ces attaques, des exploitants ont été tabassés et plus d'une fois laissés pour morts ; des chiens ont été tués à coup de balles.

Le souvenir de cette sombre époque est encore vif dans la mémoire des personnes agressées et de leurs proches, comme le manifestent les propos des commerçants reportés ci-dessus. Les agressions ont laissé des séquelles économiques et des traumatismes psychologiques tels qu'elles incitent certaines familles à partir en Bolivie. Plus rien ne semble les retenir, puisque le vol de leurs économies et le saccage de leur matériel les obligent à repartir de zéro (cas du commerçant producteur ci-dessus).

D'autres familles décident néanmoins de faire face à ces difficultés, ne serait-ce que le temps de réunir toutes les économies nécessaires à un nouveau départ. Dans les paysages métropolitains, on repère les espaces les plus vulnérables ou déjà

Planche-photo 33 : Des murs et des grilles contre l'insécurité des périphéries



a. Exploitation d'un Bolivien, Pilar, Mateu, à la limite avec Escobar.

Un arbre touffu, un portail de tôle, un mur de briques surmonté au niveau du portail de barres de fer cachent et bloquent l'entrée de cette exploitation. Le producteur s'est fait agresser et voler à de nombreuses reprises.



b. Exploitation d'une Bolivienne, Route 25, Pilar.

L'accès aux champs a été bloqué à l'aide d'un portail coulissant d'1,2 m de haut, fermé d'un cadenas, fixé à un muret surmonté de barbelés. Les limites de l'exploitation sont aussi marquées par un grillage et deux lignes de barbelés à environ 1,5 m du sol (à gauche du muret).



c. Exploitation d'un Argentin, Pilar

Un portail de presque deux mètres de haut, surmonté de piques en métal, marque l'entrée de l'exploitation. A droite du portail, le poteau vert signale le début du grillage qui entoure l'exploitation : haut de 2 m, il est surmonté de trois rangées de barbelés qui l'élèvent à presque 3 m. A l'arrière-plan, on distingue, à droite, une maison coquette, une pelouse entretenue et à gauche un hangar où sont garés les engins agricoles.



d. Exploitation d'un Argentin (probablement d'origine italienne), La Plata

Ces coquettes maisons accolées à des exploitations maraîchères (serres à l'arrière-plan à droite) sont probablement tenues par des producteurs ou ex-producteurs maraîchers. Elles sont entourées de grillages de plus de 2 m de haut, surmontés de trois rangs de barbelés.

victimes d'agressions à l'édification de barrières, barbelés et murs au niveau de leur entrée (Planche-photo 33a et b). Ces procédés dissuasifs visent à limiter l'accès des exploitations aux inconnus. Ils sont particulièrement remarquables dans les périphéries, à proximité des zones urbanisées : en certains points de Pilar, les « *barrios* » ont la réputation des *villas miserias* (bidonvilles), si bien que les Boliviens attribuent les vols dont ils sont victimes à des bandes voisines issues de ces quartiers

(vols de tous types : des fraises aux véhicules). J'ai noté plus haut que les portails et les grilles marquaient les espaces appropriés *sur le plan foncier*. Quand elles ne les font pas « fuir » vers leur pays d'origine, les agressions renforcent l'inscription spatiale des Boliviens même s'ils ne sont pas propriétaires (cas des exploitations présentées sur la Planche-photo 33a et b). Ils emploient aussi d'autres signes que des marqueurs identitaires culturels.

Toutefois, les barrières construites restent incomparables aux mesures de protection qui entourent les habitations et les exploitations argentines (Planche-photo 33c et d, Photographie 1 p. 117). À cause du coût de telles infrastructures, les Boliviens se contentent le plus souvent de multiplier les chiens et de les dresser à être agressifs (Planche-photo 23 p. 498).

▪ En centre-ville, des violences politiques et systématiques

Au centre-ville de Buenos Aires, les commerçants boliviens ont aussi été victimes d'agressions, mais d'un autre type.

Au mois de mars 2011, alors que je faisais une dernière « tournée » des commerçantes de rue pour cette recherche, je n'en trouvais plus une seule. J'avais l'habitude, au cours de mes terrains prolongés, de les voir s'absenter, revenir, s'absenter de nouveau, en fonction de leurs obligations familiales ou de démêlés qu'elles avaient avec la police. Mais cette fois-ci, leur disparition m'est apparue suspecte. En demandant des nouvelles à un fleuriste auquel l'une d'entre elles confiait ses sacs, le commerçant m'expliqua qu'elle avait cessé de venir. La police était venue la chercher, lui avait pris sa marchandise et elle n'était plus jamais revenue. Il ajouta, avec un regard et un ton exprimant qu'il ne souhaitait pas s'étendre sur le sujet : *«Ce qu'il y a c'est que F. n'avait pas de papiers...Et t'as vu ce qu'il se passe ici, qu'ils ont nettoyé toute la ville ? Bon...On ne peut plus être là, t'as vu ? »*^{ccxvii}

Sans nul doute, ce commerçant fait référence à la multiplication des contrôles policiers dans la ville-centre (remarquable depuis l'instauration en 2007 du gouvernement local de M. Macri), ainsi qu'au climat politique tendu de la fin d'année 2010 (Encadré 25). Les migrants limitrophes ont été les premiers touchés par les mesures répressives, d'autant plus s'ils se trouvaient dans une situation d'illégalité. Certaines commerçantes de rue, telle F., étaient triplement vulnérables : elles étaient d'origine bolivienne, tenaient un commerce à même la rue sans autorisation et ne disposaient pas de papiers d'identité en règle. Il n'est pas étonnant qu'elles aient été victimes de ces vagues de répression, tandis que d'autres commerçantes ont pu, par prévention, s'exclure d'une activité qui générait plus de peurs et de risques que de bénéfices.

Les commerçantes de rue ont subi des violences politiques systématiques qui les ont obligées à quitter la ville-centre et à abandonner leur activité professionnelle.

Certaines ont peut-être recréé des points de vente de fruits et légumes au sein de leur quartier résidentiel de la périphérie, où les contrôles sont moins fréquents. D'autres, plus vulnérables, ont pu fuir en Bolivie. Mais de façon emblématique, leurs points de vente ont été « remplacés » assez vite par des petits étals plus consolidés, tenus par des Argentins et spécialisés dans les fruits plutôt que les légumes (Photographie 15). Ce détail démontre que le degré de tolérance des pratiques informelles dépend étroitement de l'origine de leurs protagonistes. Il exprime aussi qu'il existe une demande urbaine envers ce type de petit commerce et confirme le savoir-faire spécifique des Boliviens qui « travaillaient » les *légumes* frais sans concurrence possible.

Ces expériences expliquent que le thème sécuritaire ait été mis en avant chez les producteurs et commerçants de Pilar, chez les commerçants de la ville-centre, mais jamais à La Plata. Là, les discriminations envers les Boliviens semblent plus nuancées.

Il apparaît difficile de rester objectif au sujet des dangers réels ou fantasmés de la vie métropolitaine : la perception des risques reste propre à chaque individu et les départs en Bolivie qu'elle pourrait provoquer dépendent de l'histoire personnelle de chacun. Cependant, la répartition des actes de violence montre une relation entre la densité du tissu urbain, le degré et le type de violences. Ces dernières s'expriment là où les pressions sur l'espace sont les plus importantes, qu'elles soient foncières, sociales ou économiques. Autrement dit, leurs instigateurs ont le sentiment de se faire « déloger » -foncièrement, socialement ou économiquement- par les acteurs d'origine bolivienne.

On comprend aisément que les violences aient donné lieu à des départs massifs de l'activité maraîchère (productive ou commerciale) et, dans le pire des cas, de Buenos Aires. Mais le délogement des Boliviens ne s'arrête pas là : il s'opère aussi de façon indirecte.

Encadré 25 : Les migrants limitrophes, victimes récurrentes des violences dans la ville-centre

Le 7 décembre 2010, plus de cinq-mille personnes originaires d'une *villa* de la ville-centre occupèrent une partie du Parc Indoamericano (l'un des plus grands espaces verts de la ville, équivalent pour la zone Sud aux Bois de Palermo de la zone Nord). La police fédérale (dépendant du gouvernement national) et métropolitaine (dépendant de la ville de Buenos Aires) tentèrent de déloger les occupants et les affrontements firent deux morts : un Paraguayen de 22 ans et une Bolivienne de 28 ans.

Ces occupations illégales répondaient à l'absence de logements et d'infrastructures de base des populations des *villas* de cette partie de Buenos Aires. La question de l'accès à la ville des populations les plus pauvres faisait partie de l'agenda gouvernemental : M. Macri, gouverneur de Buenos Aires, avait promis de solutionner le problème du demi-million de personnes de la ville-centre sans logement décent. A défaut d'avoir accompli cette promesse, il peut se féliciter d'avoir évacué plus de 400 terrains (dont la plupart avaient été occupés au moment du soulèvement populaire de 2001). En période pré-électorale, l'occupation du Parc Indoamericano cristallisa les tensions entre les différents acteurs politiques. D'un côté, M. Macri accusa le gouvernement d'encourager l'immigration illégale (« *il existe une logique perverse qui fait que chaque jour, des migrants limitrophes viennent usurper des terrains* », déclara son porte-parole) ; de l'autre, le gouvernement fédéral, incarné par la Présidente Cristina Kirchner, ne reconnut pas sa responsabilité dans les affrontements mais critiqua vivement les propos racistes du Gouverneur (refusant que son pays entre « au club des xénophobes de la planète ») et dénonça l'absence d'une politique décente de logement pour la ville.

Ces événements générèrent des tensions diplomatiques avec la Bolivie et le Paraguay. Leurs ambassades demandèrent des excuses au gouvernement municipal et au gouvernement argentin. Evo Morales, tout en dénonçant les propos racistes du gouvernement, regretta l'occupation des terres et déclara que les occupants « *s'étaient trompés, puisqu'ils mettent à mal l'image des gens dignes et sains qui travaillent bien dans le pays voisin* ». Il exhorta les migrants boliviens à « *respecter les normes des pays où ils résident* » et ajouta : « *S'ils veulent des terres, qu'ils viennent ici. Nous avons des terrains d'Etat à leur procurer* ».

L'occupation illégale du Parc Indoamericano et les débats politiques soulevés révèlent le climat de xénophobie qui regagne la politique de la ville de Buenos Aires depuis quelques années (et ses conséquences possibles sur les migrants y résidant et/ou y travaillant). Ils indiquent ainsi l'essoufflement d'un modèle social né de la crise de 2001, qui n'a ni porté tous ses fruits, ni été remis en question, alors que l'intégration des populations les plus pauvres à la société nationale semble chaque jour compromise davantage.

Sources : presse de diverses opinions politiques (*Clarín, La Nación, El Argentino*) et *lavaca.org* (plus ou moins l'équivalent argentin du site *Rue89* français). En particulier les articles : « *La toma* » de Raúl Zibechi <<http://lavaca.org/notas/la-toma/>> qui relate les événements ; « *Buenos Aires es indoamericano* » <<http://lavaca.org/notas/buenos-aires-es-indoamerica/>>, note de synthèse et commentaires d'intellectuels et d'hommes politiques au sujet des événements.

Photographie 15 : Disparition et « remplacement » des commerçantes de rue bolivienne (Palermo)



La photographie a été prise à moins d'une rue d'un ancien point de vente au détail d'une Bolivienne. L'étal, équipé d'une table et de tréteaux, apparaît plus consolidé que ceux des précédentes commerçantes. La quantité de marchandises indique qu'il s'agit d'un commerce ouvert récemment. Seuls des fruits sont proposés (moins périssables que des légumes frais), provenant certainement de la liquidation du stock d'une *verdulería* voisine ou d'un emplacement grossiste. Le commerçant, qui a disparu le temps de la photographie, est d'origine argentine. La structure « en semi-dur » de son commerce indiquerait une moindre méfiance des forces de police que les Boliviennes (voir les Planches-photo 19 p. 445 et Planche-photo 8 p. 278).

b. L'Argentine, un pays peu accessible sur le plan foncier

E., producteur-commerçant à Pilar et fils de producteur, constate : « Quand toi tu es locataire tu ne peux pas rester parce que tu ne sais jamais où tu vas aller le jour suivant. Le propriétaire arrive et te dit que tu dois partir ou il augmente le loyer. Nous on est allés partout... Mes parents sont passés par Escobar, Merlo, Pilar, Exaltación de la Cruz, Pilar, Moreno, Marcos Paz (la terre est bonne mais le climat est affreux) et Pilar maintenant... »^{ccxviii} Ce témoignage résume vingt-cinq ans de vie dans la Région métropolitaine de Buenos Aires et suffit à dessiner, à lui seul, la carte de la zone Nord. Il montre que les Boliviens changent de zone tout en restant au même échelon et que le lieu où ils s'établissent n'est pas toujours choisi. Jusqu'à quel point les Boliviens peuvent-ils supporter ces déplacements ?

• Pressions foncières, hausse des prix et obligations de déguerpir

Au Nord, la situation foncière des Boliviens devient source de vulnérabilité, car les pressions métropolitaines agissent sur les prix de location des terres. À Pilar, quelle que soit la zone, les producteurs expriment leurs inquiétudes face à la hausse des loyers :

J. (Potosí, arrivé en 1978, producteur, Pilar, Zelaya, 46 ans) – On renouvelle le contrat, on fait un sous-contrat en plus, pas pour trois ans mais pour un an seulement. Moi je pense que ça va être vendu... Ici là-haut ils sont partis. C'est déjà en vente. Il n'y a plus de possibilité de semer. Pour le soja les prix ont vraiment beaucoup augmenté. Ils sont à 20 000\$.

V. (Potosí, arrivé en 1979, producteur, Pilar, Parc industriel, 43 ans) – Le loyer pour le moment ça va mais on dit que ça augmente. Ils disent qu'ils vont augmenter à 150ar\$, le double d'aujourd'hui, quoiqu'il arrive, à cause du soja... Le contrat est pour trois ans et on va le renouveler en février 2009. Ceux que j'ai vus jusqu'à présent, ils n'ont pas déménagé. Ils cherchent par ici dans le coin, ils continuent à rester dans le coin.

I. (Sucre, productrice, Pilar, Route 25, 35 ans) – Le loyer est de 100 pour 120 ha. La voisine a 20 ha, elle paye 2000 ar\$ par mois. On a un contrat de trois ans mais ils ont fait un article spécial pour que le propriétaire puisse augmenter. Par ici il n'y a pas de soja (sur la route 25). A Roble, Fatima, par là-bas oui ils mettent du soja. Vers Exaltación de la Cruz oui, mais ici il y a des élevages de poulet, du maraîchage alors on n'en met pas. Au propriétaire, un autre gars lui a demandé les terres pour faire un hippodrome, je ne sais pas trop, il n'est pas d'ici le propriétaire. Avant on louait aussi en face, mais avec la route, plus maintenant.^{ccxix}

Soit le propriétaire destine les terres à des usages non maraîchers (hippodrome, soja, dans les cas présentés), soit le loyer augmente de telle façon qu'il est impossible pour les producteurs d'y faire face (multiplication par deux ou trois d'une année sur l'autre). Les propriétaires de terres périurbaines ont le choix entre la location à un producteur et d'autres options qui sont *toutes* plus lucratives. Les producteurs d'origine bolivienne ne disposent jamais d'arguments suffisants pour résister à ces pressions et s'imposer.

Les décisions des propriétaires affectent les producteurs à différents niveaux. Tout d'abord, en accord avec les différences régionales et locales soulignées au premier chapitre, les menaces concernent Pilar et non La Plata, puisque les terres maraîchères y sont gelées, et, à Pilar, elles sont plus fortes au Parc Industriel et à Zelaya que le long de la Route 25. Ensuite, les producteurs sont en mesure d'affronter les déplacements forcés en fonction de leur niveau d'accumulation. M., un producteur entrepreneur de fraises au Parc industriel, raconte que son terrain est menacé : il appartient à un ensemble de 80 hectares sur lequel un industriel du soja a de fortes visées. Le producteur estime la valeur de ce qu'il a construit en dix ans et considère qu'il lui faudra plus de 50 000 ar\$ pour établir la même chose ailleurs... tout en s'écriant : « *mais en plus, il n'y a pas de place, alors je ne vois pas où je vais aller !* »^{ccxx} Si le déplacement apparaît problématique à cet acteur entrepreneur, qui vend dans l'un des plus grands marchés régionaux, on imagine l'inquiétude des producteurs les moins avancés... A Zelaya, ils ont ainsi réalisé tous leurs investissements en plein champ et semblent résignés : ils s'en remettent à Dieu pour éclairer leur avenir.

Si l'on suit cette logique :

- moins un producteur est installé, moins il possède d'infrastructures, mieux il s'adapte aux pressions métropolitaines, puisqu'il se déplace au gré des pressions : les risques de se faire chasser expliquent que les producteurs construisent rarement des maisons en dur ;
- mais en même temps, moins un producteur est installé, moins il aura la possibilité de le faire, car le peu de temps qu'il reste sur une même exploitation ne lui permet pas de passer par les différents mini-échelons d'accumulation : il se retrouve incapable d'affronter la moindre hausse de loyer et ne dispose d'aucun argument face à son propriétaire.

Une sorte de cercle vicieux s'engage donc pour certains producteurs. Leur avenir dépend des dynamiques spatiales de chaque zone productive, autant que de leurs capacités à prendre des risques. Au final, les producteurs les moins installés sont ceux qui abandonnent tôt l'activité productive maraîchère pour s'investir dans un commerce ou une entreprise de transport.

Ces menaces évoluent-elles suivant les périodes observées ? Les producteurs de la zone Nord sont passés par les deuxième, troisième et quatrième couronnes sans que je puisse toujours associer un lieu à une date donnée. Un élément est certain : interrogés à la fin des années 2000, ils évoquent tous les terres de la quatrième couronne pour se réinstaller en cas d'expulsion forcée (Exaltación de la Cruz, Roble, Fatima, Cardales... : des localités situées au-delà d'Escobar). La disponibilité des terres maraîchères se réduit en fonction de la ressource foncière et des conflits

d'usage : de plus en plus, les Boliviens choisissent *par défaut* le lieu et la taille des exploitations qu'ils mettent en place,... quand il leur est encore possible d'en installer.

Si les producteurs se *réinstallent* dans la quatrième couronne au cours des années 2000, ils *s'installent* encore ces années-là à La Plata, dans la troisième couronne : bien que leur installation dépende étroitement des réseaux sociaux, peut-être se sont-ils aussi installés là où il restait de la place. La variable foncière interviendrait aussi dans la création des marchés de gros : menacés sur le plan productif, les Boliviens auraient développé d'autres ressources pour garantir leurs revenus.

▪ Juridiction et discriminations foncières

Toutefois, dans n'importe quelle localité et quelles que soient les pressions, les Boliviens semblent accéder difficilement au foncier. Les prix des loyers augmentent, la superficie des terres disponibles diminue et les Boliviens sont surtout freinés par des questions juridiques :

Commerçant producteur (Marché de Pilar, origine Potosí, 45 ans, en Argentine depuis 1984) - Moi je veux partir. Là j'ai un bail pour un an mais ensuite ... Par ici il n'y a pas de terre. Les Argentins ici quand ils nous voient arriver avec autant de personnes ils pensent qu'on vient ici parce que « là-bas, disent-ils, ils ne doivent pas avoir de terre ». Mais en Bolivie il y a des terres. Certains vont là-bas, ils se sont appropriés la terre. Ce sont des étrangers, mais avec Evo c'est différent. Son prédécesseur ne se préoccupait pas des terres. Parce que ce sont des terres sans propriétaires, il n'y a pas de papiers. Et en Bolivie il y a des terres où on cultive la même chose qu'ici : des pommes de terre, des oignons... Dans les vallées tout est bon à vendre. Les Argentins disent que sur La Pampa il y a des terres mais la Pampa c'est grand mais ce n'est pas à nous...^{ccxi}

V. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans) – Maintenant on paye 1000 \$ de loyer... Mais quand ils vont renouveler c'est sûr que ça va augmenter, c'est sûr que ça va aller jusqu'à 2000. On paye 1040 parce que les agences te prennent 40 pour te faire payer le loyer...(...) Eux ils disent qu'on a de l'argent, parce qu'ils voient les serres, les camions sur les terres... Mais si quelqu'un veut de l'argent, qu'il le gagne! Moi je ne reste pas assis là à regarder comment poussent les plantes, si vous voyez que j'ai de l'argent c'est parce que je travaille! Maintenant il reste deux ans...et je vois déjà qu'il me regarde d'un air menaçant mais moi j'ai fait un contrat fixe... Il y a un autre contrat qui augmente tous les ans...mais moi je dis, si tu fais ça pourquoi tu payes pour le contrat ! Ça coûte 1000 ar\$ de faire mettre les tampons ! Si c'est pour changer chaque année, alors autant traiter oralement, ça ne sert à rien d'avoir un papier si c'est pour qu'on ne le respecte pas ! Pourquoi se retrouver en faillite pour avoir fait des films ??? ... Ici il y a de la terre à cultiver et l'eau ne manque pas! Là-bas en Bolivie, le MNR [parti d'Evo Morales] a donné des terres à ceux qui travaillent. Ici ils parlent de propriété mais qui possédait 1 000 ha? Ils étaient vraiment propriétaires des terres ? Eux ils ont décidé entre eux. « Toi tu prends d'ici jusque là » et c'est tout. Avec une réforme agraire ensuite ils te disent que ta ferme va de tel arbre à tel arbre. Et maintenant ils te vendent des terrains à 5 000 -10 000 dollars. Alors, d'accord, je te l'achète mais donne moi l'acte de propriété, mais ils n'ont pas d'acte de propriété! D'où ils ont sorti leurs terres ? Ici

en Argentine, le pays n'est pas géré comme il devrait, c'est le pays le plus riche du monde mais ils ne savent pas le gérer !^{ccxxii}

D'après ces expériences, les Boliviens sont plus ennuyés que d'autres acteurs pour signer des contrats. Ces deux producteurs apparaissent excédés par l'accumulation des frais et leurs remarques laissent supposer une différence de traitement entre eux et des Argentins d'origine européenne. Les pratiques des notaires et des agences immobilières rappellent les mesquineries « réservées aux Boliviens » évoquées plus haut. Elles agacent d'autant plus qu'elles renvoient à la structure foncière inégalitaire qu'Evo Morales est en train d'essayer de résorber en Bolivie. En s'appuyant sur les réformes de leur pays d'origine, les Boliviens expliquent qu'ils ne sont pas moins légitimes que d'autres à louer ou acheter ces terres en Argentine et n'hésitent pas à laisser entendre qu'ils rentreront au pays s'ils ne trouvent pas ce dont ils ont besoin à Buenos Aires.

Cet accès aux contrats légaux rapproche les Boliviens de l'activité productive de ceux de l'activité commerciale. Les commerçants disposant d'un local ne semblent pas menacés par des pressions particulières (contrairement aux commerçantes de rue, comme on l'a expliqué plus haut). Mais ils éprouvent des difficultés à louer cet établissement et font face à des entraves juridiques identiques à celles des producteurs (augmentation des loyers, dépôt de garantie, impossibilité d'acheter...).

Les difficultés d'accès au foncier peuvent remettre en question l'installation des Boliviens à Buenos Aires, qu'elles soient dues aux pressions métropolitaines ou aux « bâtons dans les roues » des agents immobiliers. Elles affectent principalement les producteurs de la zone Nord et limitent leur implication dans l'activité productive. On comprend qu'ils investissent plutôt dans un moyen de transport que dans la consolidation d'un local ou d'une exploitation qui ne leur offre aucune garantie.

c. L'Argentine, plus si attractive que cela ?

Les conflits, les pressions foncières ou les freins juridiques à l'installation menacent concrètement les infrastructures mises en place par les Boliviens et les forcent à trouver une solution alternative pour s'installer, partir ou se reconverter.

A côté de cela, trois éléments relèvent d'un changement de regard sur l'Argentine : l'économie en Argentine, l'économie en Bolivie et l'éducation en Argentine.

▪ Une instabilité économique et financière

Tout d'abord, sur le plan économique, l'évolution de la situation argentine rend l'activité maraîchère bien moins rentable que dans les années 1990.

L. (commerçante, origine Potosí, Marché de Pilar, 45 ans, vendait auparavant au Marché San Martín) – C'est pareil ici qu'au marché San Martín. Des fois ça se vend moins ici, des fois plus. Quand les prix sont bons, ici, ça ne vaut rien. Ce qui se passe, c'est qu'aujourd'hui, rien ne vaut. 4ar\$ la caisse d'épinards. 2\$ le poireau. Ça ne me suffit même pas pour donner à manger à mes enfants.^{ccxxiii}

R. (commerçant, Marché de Pilar, 39 ans) – Moi je veux aller ailleurs, parce qu'ici rien ne vaut, il y a trop de légumes et ça ne paye pas bien. C'est mieux d'aller au Central et d'apporter la marchandise directement aux commerçants, ou alors aller vendre ailleurs où les prix sont bons.^{ccxxiv}

F., Femme de A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 32 ans, en Argentine depuis 1995) – Tout a triplé depuis la conversion. Les produits chimiques sont très chers...

A. – Par contre les légumes ne valent rien, ils sont restés au même prix.^{ccxxv}

Ces propos entrent en résonnance avec ceux des producteurs : les prix offerts au producteur ou au commerçant grossiste sont très en deçà du prix de vente final (on passe de 2 ar\$ la caisse d'échalottes en gros à 3 ou 4 ar\$ la botte d'échalotte au détail) et, contrairement aux années 1990, les 2 *pesos argentinos* gagnés avec une caisse ne sont pas 2 *dollars américains*. Alors que les coûts des intrants se sont recalés sur le *peso* (multipliés par trois ou quatre), les prix de vente ont très peu augmenté et restent très défavorables aux producteurs. L'absence de bénéfices s'ajoute à toutes les difficultés des producteurs et resserre l'étau dans lequel ils évoluent, tandis que les commerçants grossistes gagnent, d'après eux, tout juste de quoi vivre. Même les Boliviens qui ont consolidé leur situation remarquent qu'ils ne gagnent presque plus rien.

Au total, l'instabilité financière de l'Argentine, remarquée par une inflation sans hausse des salaires et des revenus, met en cause la présence de certains Boliviens à Buenos Aires. Elle les incite surtout à quitter l'activité productive où la relation entre intrants et bénéfices apparaît particulièrement défavorable.

▪ Le redressement de la situation en Bolivie

Face au déclin économique argentin, la situation en Bolivie semble s'être nettement améliorée. En toile de fond, les producteurs et commerçants soulignent les apports d'Evo Morales et les changements qui ont réduit, dans certains villages, le différentiel de développement avec l'Argentine. Les propos d'A. et de F. illustrent bien ce retournement de situation en cours :

F., Femme de A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 32 ans, en Argentine depuis 1995) – Là-bas en Bolivie, ils sont mieux qu'ici... Les parents sont super bien, ils travaillent comme

ça, mon frère est transporteur, il a des camions, il fait du fret, il travaille bien. On pourrait acheter un taxi. Là-bas tous mes frères ont un véhicule. Eux ils nous disent de venir « au lieu d'être là-bas c'est mieux d'être ici », mais comme mon mari a beaucoup investi ici, on ne veut pas partir pour l'instant.

A. – On va y aller à la fin de l'année, j'espère. Eux là-bas ils sont beaucoup mieux que nous.

Julie – Vous envoyez de l'argent là-bas en Bolivie ?

F. – C'est plutôt eux qui en envoient ! ^{ccxxvi}

D'autres acteurs de La Plata ont tenu des discours similaires, dont B., qui s'exclamait qu'il « *avait dû rapporter de l'argent depuis la Bolivie pour couvrir ses frais de production* ». De même, un commerçant du Marché de Pilar, interrogé en 2010, originaire de Potosí et pro-Morales, estimait qu'il était impossible de se soigner à bas coût à Buenos Aires et notait les progrès sociaux apportés par le nouveau gouvernement bolivien.

Les Tarijenos sont majoritaires à *agir* en conséquence de ce changement. Car si au Nord, les Potosinos et leurs descendants parlent volontiers des évolutions positives observées dans leurs villages d'origine (infrastructures routières, arrivée d'eau, connexion aux réseaux électriques), ils semblent moins nombreux à souhaiter s'y rétablir définitivement. La durée du séjour en Argentine influence probablement ces différences : les premiers sont installés depuis moins longtemps que les seconds et profitent encore de leurs attaches concrètes au lieu d'origine.

▪ Des craintes pour les enfants

Enfin, les parents partagent leurs craintes quant à l'éducation de leurs enfants, quels que soient leur métier, leur origine, leur âge. L'extrait suivant évoque l'enjeu principal du débat :

S. (commerçante en fruits, Marché de Pilar, origine Potosí, 38 ans, 3 enfants) – Mais je suis en train de penser à faire étudier mes enfants en Bolivie parce qu'il paraît que là-bas l'éducation est meilleure.

Julie – Tu veux envoyer tes enfants là-bas et toi tu resterais ici ?

S. – Non !... Que vont faire mes enfants sans moi ? Je ne laisse pas mes enfants... J'irais moi aussi... J'ai envie d'être un peu à la maison, comme je n'y suis jamais, peut-être monter un commerce mais me reposer. Je veux être avec eux. C'est que j'ai l'impression que l'éducation n'est pas bonne ici, ils n'apprennent pas, on n'enseigne pas bien. Là-bas il y a plus de respect, ou plutôt ici on dit que dans les écoles privées oui ils apprennent, mais moi ici je ne peux pas les mettre dans une école privée. Je veux aller là-bas en janvier avec mes enfants et je vais me renseigner sur ce qu'on peut faire. Parce que maintenant avec Evo il y a des bourses pour étudier. Il donne aussi une retraite. Avant il n'y en avait pas, les vieux n'avaient rien. Nous on l'aime beaucoup Evo parce qu'il aide les pauvres, il est bon. ^{ccxxvii}

Toutes les mères de famille tiennent ce discours : l'éducation en Argentine serait plus laxiste qu'en Bolivie et les enfants en sortiraient mal éduqués, sachant à peine lire et écrire. La question du respect revient très souvent sur les lèvres, au point que la mère de R. (producteur à Pilar) déclare « *qu'en Bolivie, au moins, on apprend aux*

enfants à être bons » en sous-entendant le contraire des écoles argentines. L'écart entre les types d'éducatons semble tel qu'une jeune employée de Palermo m'avoua un jour qu'elle souhaitait se marier en Bolivie, faire l'aller et retour pour accoucher en Argentine afin que son enfant obtienne la nationalité argentine (« plus pratique pour voyager »), mais rester vivre en Bolivie pour lui garantir une bonne scolarisation « et qu'il soit bien élevé ». Le caractère plus pratique et plus conservateur de l'éducation en Bolivie²⁰⁵ ressort aussi de ces analyses.

Si l'éducation préoccupe tous les parents, le déménagement n'est envisagé qu'au niveau de l'école primaire. Quand ils grandissent, les enfants agissent, au contraire, comme des éléments fixateurs.

Au fil de ces arguments, l'Argentine n'apparaît plus comme un Eldorado. Le niveau économique et le niveau d'éducation sont deux points fondamentaux à l'analyse des situations de développement. Si les Boliviens envisagent un retour au pays après avoir évalué la situation en Argentine, c'est que le différentiel tend à diminuer.

1.4 Synthèse : des projets qui compromettent la production

Les projets des Boliviens à long terme dépendent de leurs caractéristiques personnelles autant que de la conjoncture socio-économique de leurs pays d'origine et d'accueil. Ils s'installent à des degrés différents en fonction de leur position dans les trajectoires maraîchères, de leurs dates d'arrivée en Argentine, de leurs origines en Bolivie. Assez clairement, les Boliviens de Tarija arrivés depuis le début des années 2000 (La Plata) doutent plus de la prolongation de leur séjour à Buenos Aires que ceux de Potosí (zone Nord), venus dans les années 1980-1990 depuis une situation socio-économique bien plus critique. De même, les commerçants originaires de Cochabamba et Sucre, arrivés dans les années 1990, qui ont bénéficié de la parité peso / dollar et d'un différentiel supérieur entre la Bolivie et l'Argentine, ont parfois investi à Buenos Aires *et* dans leur ville d'origine : bien que leur vie et leurs enfants,

²⁰⁵ Je ne rentre pas dans le débat au sujet des différentes formes d'éducation. La mère, de R., producteur à Pilar, remarque : "Là-bas, l'éducation est différente, les professeurs frappent [on s'étonne]. C'est comme ça qu'on enseigne, on frappe. Moi j'ai eu un professeur et je lui dis merci, parce que j'avais très peur et j'apprenais, et elle, elle m'appelait tête vide...Tête vide, elle m'appelait... Mais moi c'est comme ça que j'apprends tout, à cuisiner, à laver..." ["Allá la educación es distinta, los profesores pegan. Es que así se enseña, se pega. Yo tuve una profesora y le digo gracias a elle, porque tenía mucho miedo y aprendía, y ella me decía cabeza hueca,... Cabeza hueca me decía... Pero yo así aprendo todo, a cocinar, a limpiar... »] La mère de R. a été éduquée à une époque différente mais l'entretien laisse bien apercevoir les aspects pratiques et conservateurs des savoirs enseignés et des méthodes employées.

quand ils en ont, les aient installés dans la Région métropolitaine, ils se sont également construits un avenir en Bolivie.

Dans tous les cas, la stabilité foncière constitue le point central de leurs décisions, car elle permet d'envisager un ancrage prolongé de la famille d'un côté ou de l'autre de la frontière. Quelle est la place de l'activité maraîchère dans ce processus ? Elle est limitée lorsque les Boliviens envisagent de rentrer ou de partir ailleurs : d'autres métiers, moins difficiles, moins contraignants, attirent leur attention. Mais elle est essentielle quand ils songent à rester à Buenos Aires et ne sont victimes ni de violences, ni de discriminations excessives : les trajectoires économiques maraîchères consolident leurs positions et leur économie familiale ; elles participent donc à leurs projets d'avenir.

Cependant, l'ancrage dans les espaces maraîchers demeure incertain. D'un côté, la construction des marchés de gros et de maisons dans les périphéries urbaines (grâce aux revenus des commerces) affirme l'installation prolongée des Boliviens. De l'autre, la situation des producteurs semble assez critique. Ces derniers sont soumis à plusieurs incertitudes : l'accès au foncier, la reprise par leurs enfants, la conjoncture économique du secteur maraîcher (et, plus globalement, de l'économie argentine), la violence des pressions. Si l'on suit la logique de leurs trajectoires, la plupart des Boliviens s'ancrent *en se distanciant* des espaces de production : leur implication croissante dans la commercialisation pourrait mettre en cause leur rôle dans la production. Ainsi, alors que l'approvisionnement semble mieux structuré depuis l'arrivée des Boliviens, l'ascension sociale de ces derniers et les évolutions métropolitaines font douter du maintien à long terme des deux « îles maraîchères ». Or, l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires dépend de ces espaces productifs périphériques. La remise en cause de la présence bolivienne dans *les zones de cultures maraîchères* pourrait-elle compromettre la production métropolitaine de légumes ? Par conséquent, l'ensemble du système d'approvisionnement, que les Boliviens ont pourtant contribué à renouveler, est-il lui aussi mis en péril ?

2. Un changement de contexte favorable à l'activité maraîchère et aux Boliviens

Ces questionnements spécifiques aux Boliviens, mais essentiels à l'alimentation des habitants de Buenos Aires, entrent en résonnance avec un ensemble de préoccupations exprimées aux échelles internationale, nationale et régionale depuis la deuxième moitié des années 2000. Cette période semble faire évoluer le regard que portent les acteurs métropolitains exogènes sur l'activité maraîchère, notamment productive. Ce changement de regard permet-il d'entendre les difficultés des Boliviens et de limiter leur « évasion » de la production ?

2.1 Un tournant politique à la faveur des consommateurs et producteurs

Partons des faits : en 2007 et 2008, deux interventions de la Nation (incarquée jusqu'en octobre 2007 par Néstor Kirchner, puis par son épouse Cristina Fernandez de Kirchner) sont restées gravées dans l'esprit de tous les producteurs rencontrés, quelle que soit leur origine. Pourquoi et comment les Présidents en viennent-ils à placer l'activité maraîchère dans leurs discours et agendas politiques ? Cette sous-partie s'appuie essentiellement sur des relevés et analyses de la presse argentine : les quotidiens *La Nación* (institution de la presse argentine, destinée plutôt à l'élite), *Clarín* (titre plus populaire, situé politiquement au centre-centre droit) et *Página12* (quotidien de gauche de Buenos Aires).

a. Le poids des mots : des discours qui mettent en scène l'activité maraîchère

L'hiver austral (juin-septembre) 2007 fut marqué par une très forte vague de froid. Des gelées affectèrent les provinces argentines à un degré inhabituel, notamment les provinces de Salta et Corrientes, qui assurent la production de tomates du pays à cette époque de l'année (voir le calendrier agricole sur le tableau de l'Encadré 6 p. 182). Buenos Aires ne fut pas épargnée : à part la neige, qui marqua les esprits le 9 juillet car il n'avait pas neigé depuis 89 ans, les gelées détruisirent une partie de la production périurbaine, et en particulier les légumes feuilles cultivés en plein champ. Suivant le jeu de l'offre et de la demande, ces événements climatiques firent flamber les prix des légumes et surtout... celui des tomates et des laitues, qui constituent, comme on l'aura compris, la base de toute salade argentine en n'importe quelle saison. Concrètement, le prix des tomates s'envola autour de vingt pesos le kilo au sein de la ville-centre, ce qui représentait une augmentation de 300 % par rapport au début de l'année 2007.

Dans ce contexte, le Président Néstor Kirchner fit une sortie remarquée jusque dans la presse internationale²⁰⁶, où il prit résolument la défense des consommateurs. Devant des associations de consommateurs et des représentants de différentes chambres de commerce, il déclara en octobre 2007 : « *Les acheteurs, qu'ils n'achètent pas à ceux qui les volent, prétextant des questions de saisonnalité. Vous [les commerçants], ne permettez pas aux fournisseurs qu'ils viennent vous vendre un produit contre n'importe quoi ; aidez-nous, s'il vous plaît, aidez-nous parce qu'on peut y arriver.* » Suite à cette allocution, il appela au boycott des tomates, qui fut effectivement orchestré par des associations de consommateurs dans les différentes villes du pays.

²⁰⁶ Source : site officiel de la Présidence de la Nation. Consulté en ligne en juillet 2011 : <http://www.presidencia.gov.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=24306&catid=28:discursos-ant>

A quelques mois de là, le 23 avril 2008, Cristina Fernandez de Kirchner fit de son côté une proposition résolument tournée vers les producteurs de la métropole. Devant une assemblée composée de différents acteurs de l'activité maraîchère, dont des producteurs boliviens, elle annonça la signature d'une convention avec huit municipalités du Nord et de l'Ouest de Buenos Aires : 20 millions de *pesos* seraient accordés pour le développement des cultures périurbaines sous serre [Barsky, 2008] ; il incomberait à chaque municipalité de gérer cette subvention de la façon la plus adéquate.

D'un discours à l'autre, on passerait donc d'un rejet des producteurs (les « fournisseurs »), rendus responsables de la hausse des prix, à la reconnaissance de leur rôle dans l'alimentation des populations urbaines. Dans les deux cas, les propos surprennent : N. Kirchner soutient à plusieurs reprises le « droit à la consommation pour tous » en mettant en avant des légumes ; C. Fernandez de Kirchner marque un pas inédit en faveur d'une agriculture de proximité destinée à nourrir la métropole. Quelles préoccupations révèlent ces deux discours ? Comment expliquer leurs contradictions apparentes ?

b. Un double contexte international et national

Il convient de remettre les propos des Présidents dans leur contexte avant de l'interpréter.

Au moment où le Président prononça son discours, il faut rappeler qu'il régnait en Argentine une polémique au sujet du taux d'inflation nationale : sans rentrer dans les détails, l'INDEC, organisme d'Etat, avançait certaines valeurs (entre 7 et 8 % d'inflation annuelle), mais certains organismes privés considéraient qu'elles étaient largement sous-évaluées (ils estimaient l'inflation annuelle au double, au moins). Or, le Président confirmait les chiffres de l'INDEC (« *la mesure de l'inflation est exacte* »), alors même que les Argentins percevaient au quotidien une augmentation du coût de la vie supérieure aux données diffusées. N. Kirchner se voyait, dès lors, accusé de manipulation des chiffres à des fins politiques²⁰⁷. Pour mettre un terme à ces débats, il conclut en octobre 2007 un accord avec certains supermarchés qui firent baisser de 5 % les prix des denrées de base. L'INDEC « gela » leurs prix et indiqua des prix « officiels » : le prix des tomates devait ainsi ne pas dépasser 3,99 ar\$ par kilo. Mais on était loin du 18 ar\$ ou 20 ar\$ affichés et la presse souligna à maintes reprises que les prix « gelés » étaient calqués « sur ceux d'une autre époque ».

En outre, à l'échelle internationale, les années 2007-2008 ont constitué un tournant sur les plans agricole et alimentaire : elles ont été marquées par la hausse des prix des denrées de base (riz, blé, sucre, maïs, orge...) et par la multiplication des « émeutes

²⁰⁷ Un autre élément alimentait les critiques : le fait que le président ait placé à la tête de l'INDEC un ami.

de la faim » dans les villes des pays en développement et pays émergents [Janin, 2008]. A priori, l'Argentine n'inquiète pas sur le plan alimentaire, ni structurellement, ni conjoncturellement. Elle peut même apparaître totalement déconnectée des questions de faim ou de malnutrition, puisque le pays compte moins de 5% de personnes en situation de sous-alimentation²⁰⁸ [Fao, 2008] et est l'un des principaux producteurs et exportateurs mondiaux de denrées alimentaires²⁰⁹. Pourtant, la situation économique et sociale de l'Argentine invite à nuancer ce panorama : comme il a été remarqué au deuxième chapitre, l'hétérogénéité des commerces de détail est un bon indice des écarts de développement qui traversent la société argentine (cf p. 169). Alors que 61 % des habitants des périphéries métropolitaines et jusqu'à 71 % des habitants de la seconde couronne vivaient en 2003 sous le seuil de pauvreté, on est en droit de s'interroger sur l'accès réel de la population régionale à une alimentation suffisante et de qualité [Cittadini, 2009].

Ces précisions posées, les discours de N. Kirchner et de C. Fernandez de Kirchner exigent plusieurs niveaux de lecture.

c. Le discours du Président, centré sur les consommateurs

A première vue, les propos du Président semblent fustiger les producteurs et les commerçants, relégués au « mauvais rôle ». C'est ainsi qu'il a été perçu par la plupart des personnes interrogées. Deux ans après ce discours, j'entendais encore dans la bouche d'un jeune producteur-commerçant de Pilar : « *Le gouvernement ne fait rien, ne défend pas le producteur. Pire encore, quand le producteur gagne quelque chose, il sort pour dire que, s'il vous plaît, baissez les prix. Tu sais quoi ? Moi je te dis, c'est défendre le consommateur, ça. Le producteur ne gagne rien.* »^{ccxxviii} Mais le débat sur l'inflation éclaire les dires de N. Kirchner d'une autre façon. Les accusations envers les « fournisseurs » relèveraient moins de leur mise au ban que d'un moyen de taire la polémique : l'augmentation des prix serait la faute du producteur ou du commerçant, et non d'un taux d'inflation supérieur aux données officielles. Ces interprétations limitent les

²⁰⁸ Ce classement prend en compte la disponibilité énergétique alimentaire (DEA : quantité moyenne d'énergie consommée sous forme de nourriture par habitant et par jour, mesurée en calories), la contribution des aliments à la disponibilité énergétique totale selon leur catégorie (céréales, racines et tubercules, huiles et graisses, produits d'origine animale), la contribution des nutriments à la disponibilité énergétique totale selon leur catégorie (hydrates de carbone, protéines, et graisses), la part de l'agriculture dans le PIB total, la population urbaine par rapport à la population totale, la malnutrition infantile (poids insuffisant, retard de croissance).

²⁰⁹ En 2007, le pays est le troisième producteur mondial de soja (le premier de tourteaux), le cinquième de maïs, le sixième de sorgho, le dixième de blé, le treizième d'avoine (en quantité). Il est le sixième exportateur mondial de blé, le deuxième de maïs, le troisième de soja, le dixième de riz blanchi, le premier d'huile de soja, le deuxième d'huile de tournesol et d'huile d'arachide, le premier de miel, le cinquième de lait entier en poudre, le septième de thé, le huitième de viande bovine et de lait écrémé en poudre (en quantité). Sources : FAO, OMC, Ministerio de relaciones exteriores y comercio internacional y culto.

contradictions entre les propos de Néstor Kirchner et l'action ultérieure de son épouse. Elles s'accordent mieux avec l'idée d'une continuité entre les deux politiciens, généralement soulignée.

En l'observant de près, le discours de N. Kirchner accuse finalement moins les producteurs qu'il ne défend les consommateurs. Le terme de « fournisseur » est suffisamment flou pour désigner tous les acteurs de l'approvisionnement qui veulent s'y reconnaître ou n'en désigner aucun plus responsable que l'autre. Conformément à l'action politique de son mandat (débuté en 2003), le Président poursuit ses efforts pour diminuer la pauvreté et satisfaire les besoins de base pour le plus grand nombre, parmi lesquels : l'alimentation²¹⁰. Ce n'est pas la première fois que les produits maraîchers servent de « repères » pour évaluer le niveau de vie des Argentins et pour critiquer le déguisement des chiffres de l'inflation (Document 3) : ils font partie du « panier de la ménagère » (*canasta de base*) et servent à évaluer les fluctuations des prix quotidiens. Mais l'insistance du Président (son « *Aidez-nous* ») semble faire des tomates les piliers de la survie alimentaire des Argentins, plus que le pain, le lait ou la viande, dont les prix avaient pourtant augmenté de la même façon à cette époque. Ce détail n'en est peut-être pas un : le gouvernement serait-il en train de définir de nouvelles orientations pour l'alimentation de sa population ?

Le discours du Président semble entériner un tournant qualitatif amorcé à l'échelle régionale de Buenos Aires. En effet, la Ville de Buenos Aires et divers organismes publics soutiennent à partir de 2006 la campagne « cinq fruits et légumes par jour » (*5 al día*). Calquée sur l'association internationale du même nom, l'association argentine promeut la consommation de fruits et légumes. Une rencontre avec l'un de ses dirigeants, au cours d'un séminaire, permet d'apporter quelques précisions sur son origine et son action. L'association naît suite à un constat : le décalage entre l'offre nationale abondante de fruits et légumes et leur faible part dans l'assiette quotidienne des habitants, dans la « *culture alimentaire* » du pays²¹¹. Son action se décline en plusieurs points : des ateliers éducatifs à destination des consommateurs, des débats avec des médecins et nutritionnistes, l'encouragement des potagers familiaux et communautaires, la mise en relation des différents acteurs du secteur fructicole et maraîcher (producteurs, opérateurs logistiques, commerçants), la connexion avec des entités présentant les mêmes objectifs.

²¹⁰ Le boycott des tomates reflète peut-être aussi le souci de satisfaire les *urbains*, de crainte qu'ils ne déstabilisent le gouvernement. En cas d'insécurité ou de problèmes alimentaires, les gouvernements nationaux redoutent davantage les populations urbaines qui, par leur nombre et leur capacité de réaction, peuvent déstabiliser un Etat [Houtard, 2009]. C'est pourquoi la faim « urbaine » suscite davantage de réactions et d'attentions politiques [Janin, 2008]. Néanmoins, la médiatisation de l'insécurité alimentaire urbaine ne doit pas occulter les difficultés en milieu rural [Bricas *et al.*, 2004].

²¹¹ Sources : <http://www.5aldia.com.ar>

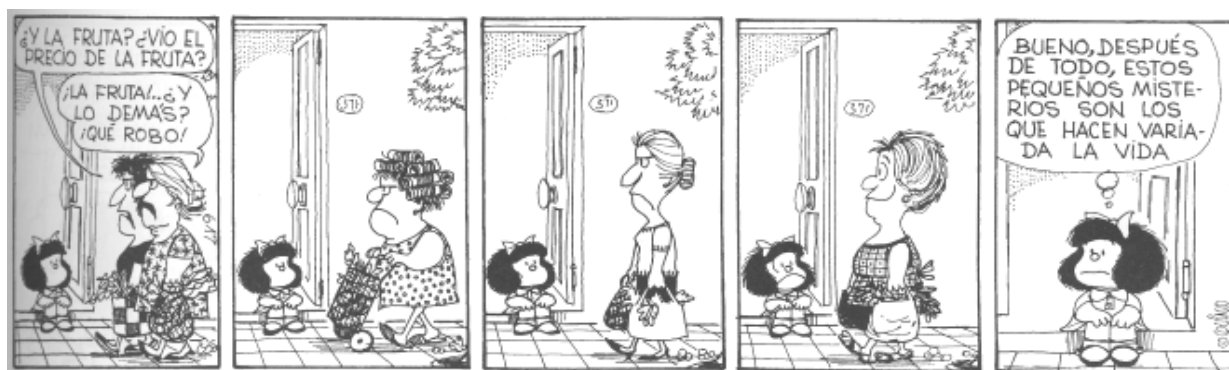
Document 3 : Les légumes trop chers, un problème récurrent à Buenos Aires

Le taux d'inflation en Argentine et les fluctuations des prix des légumes ne sont pas des problèmes spécifiques à ces dernières années. Ainsi, dans *Mafalda*, dessiné dans les années 1970-1980, Quino associe régulièrement les discussions critiquant le coût de la vie au dessin d'un cabas de fruits et légumes ou de la maman de l'héroïne préparant la soupe. Les deux strips ci-dessous sont caractéristiques des représentations argentines : ils semblent faire des fruits et légumes les « boussoles » de l'économie familiale.

La vie quotidienne à Buenos Aires et les enquêtes auprès des producteurs et commerçants indiquent les difficultés récurrentes des habitants pour arriver à la fin du mois. Or, les coupes budgétaires des foyers se manifestent particulièrement au niveau des produits frais, parmi lesquels les fruits et légumes :

La hausse de l'inflation sans élévation systématique du niveau des salaires rend l'achat des denrées de base problématique pour toute une frange de la population métropolitaine [Cittadini, 2009]. Par effet d'entraînement, l'achat de légumes frais apparaît remis en question : comme le faisait remarquer M., commerçant argentin au Marché de La Matanza, l'augmentation du coût de la viande, par exemple, se répercute immédiatement sur la consommation des légumes, revue à la baisse. Les consommateurs se rabattent sur les pâtes qui ne sont pas, contrairement à la viande, traditionnellement accompagnées de légumes frais.

L'inflation touche aussi fortement les produits maraîchers et limite d'emblée l'accès des populations à ce type de denrées : comme il a déjà été rapporté au sujet de la miniaturisation des emballages, les habitants se contentent d'acheter à la pièce les légumes les plus chers et se rabattent sur les pommes de terre ou les oignons, par exemple.



Première vignette : - Et les fruits, vous avez vu le prix des fruits ? – Les fruits ! Et le reste ! Quel vol !

Deuxième, troisième et quatrième vignettes : ...

Cinquième vignette : Bon, après tout, ces petits mystères sont ceux qui font la diversité de la vie.



Première vignette : [la maman de Mafalda] C'est une honte ! Un scandale !

Deuxième vignette : On peut plus rien acheter avec ces prix-là ! Moi je ne sais pas quand ça va s'arrêter [tout ça] !!

Troisième vignette : [Mafalda] Ça t'inspire d'aller au marché, Maman ! Qu'est-ce qu'il te prend de sortir ces phrases tellement originales ?

Quatrième vignette : L'inflation rend les gens susceptibles.

Source : [Quino, 2008]

Les échos favorables que ces propositions reçoivent au sein des institutions régionales confirment, en premier lieu, que la sécurité alimentaire en Argentine est pensée en termes *qualitatifs* et non plus seulement quantitatifs. En second lieu, l'opération met en avant le rôle des zones productives de proximité pour nourrir les habitants, tout comme la nécessité d'établir un dialogue entre les différents acteurs de l'approvisionnement urbain. Le secteur maraîcher apparaît essentiel à ces différents projets : le Marché Central est très impliqué dans la campagne.

Comment la proposition de la Présidente en avril 2008 vient-elle soutenir ces changements ?

d. Le discours de la Présidente, centré sur les petits producteurs périurbains

En octroyant des subventions pour la *couverture* des exploitations, la Présidente semble, elle aussi, miser sur la *qualité* des productions futures (on reviendra sur les différentes interprétations de ce terme par la suite). Mais ses propos apparaissent surtout novateurs au niveau agricole: en encourageant l'agriculture périurbaine, la Nation semble reconnaître le rôle d'une *petite agriculture de proximité* dans l'économie régionale.

La relation du gouvernement argentin aux « petits producteurs » et à la « petite agriculture » a toujours été ambiguë, du fait de la domination des grandes cultures dans l'espace et l'économie du pays. Plusieurs ouvrages de parution récente soulignent le manque de connaissances précises au sujet de la catégorie des « petits producteurs » et de « l'agriculture familiale » [Barsky *et al.*, 2008 ; Cittadini, 2009 ; Dirección De Desarrollo Agropecuario *et al.*, 2006 ; Manzanal *et al.*, 2007 ; Manzanal *et al.*, 2006 ; Tulet *et al.*, 2001]. Ils rappellent le grand écart argentin entre les immenses exploitations (cultivées à 99 % en OGM pour le soja) aux mains de quelques grands groupes internationaux (Cargill...), fournissant la majorité de ses devises au pays, et le reste des producteurs, dont la diversité reste très méconnue. Les conflits avec le monde agricole viennent régulièrement de la difficile gestion de cette dualité : ce fut le cas à l'automne austral 2008, lorsque le projet de hausse des taxes à l'exportation sur le soja et le tournesol paralysa le pays durant plusieurs mois²¹².

²¹² Les très grandes lignes de ce conflit sont les suivantes : Le gouvernement souhaitait augmenter les taxes à l'exportation (*retenciones*) du soja et du tournesol : leurs cours explosaient et entraînaient des bénéfices très importants chez les producteurs, dont le gouvernement souhaitait profiter. Les plus forts bénéfices étaient réalisés par les grandes sociétés exportatrices, accusées de ne pas réinvestir leurs bénéfices en Argentine. Cependant, d'autres producteurs, plus petits (exploitations entre 50 et 150 hectares, par exemple) bénéficiaient aussi de cette manne : ils considéraient injuste, d'une part, d'être taxés dans une période qui leur était prospère et, d'autre part, d'être taxés au même niveau que les grandes sociétés exportatrices. Le conflit provoqua des blocages de routes et des manifestations quotidiennes entre mars et juin 2008. Après que la loi fut acceptée au parlement, elle ne passa pas au Sénat et resta inappliquée.

Le rôle de la petite agriculture familiale n'est pas inconnu, mais *mal* connu. L'étude commandée en 2006 par le Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage, à la pêche et à l'alimentation au sujet des petits producteurs dans le recensement de 2002 en est représentative : elle s'avère sans antécédent et propose des premières pistes (en 2006 !) pour réaliser une typologie des différents « petits producteurs » [Dirección De Desarrollo Agropecuario et Proinder, 2006]. Or, cette méconnaissance est particulièrement notable à l'échelle de Buenos Aires [Barsky *et al.*, 2010]. L'absence de politique d'aménagement des périphéries n'a pas non plus aidé à appréhender ce qui caractérise « la production périurbaine » et à en influencer le maintien ou le développement [Barsky, 2002 ; Barsky et Vio, 2007].

Autrement dit, la subvention octroyée par la Nation en avril 2008 relève d'une attention nouvelle portée aux petits producteurs de proximité et, surtout, d'une « découverte du périurbain » : pour la première fois, le gouvernement national prend acte de l'existence de cet espace en tant que tel, de la nécessité d'y agir de façon spécifique et d'en préserver la diversité des usages, parmi lesquels, la production pour la ville.

Comme les propos de N. Kirchner, l'intervention de la Présidente confirme plusieurs tendances dessinées dans les années précédentes :

- *La petite agriculture familiale en Argentine* est encouragée depuis plus de vingt ans à travers le programme PROHUERTA, qui favorise l'implantation de potagers familiaux destinés à l'autoconsommation, notamment dans les milieux défavorisés. Ce programme a participé au développement de l'agriculture urbaine, notamment au sein des *villas*. Le succès de ce programme, géré par l'INTA en association avec le Ministère du développement social [Cittadini, 2009], souligne le rôle social de l'agriculture et son importance pour l'alimentation urbaine. Mais les projets n'agissent que comme des compléments micro-locaux et ne suffiraient pas à alimenter toute la métropole. Ils invitent à développer un autre programme, spécifique à l'agriculture périurbaine.
- Le thème de *la production familiale est devenu prioritaire dans l'ensemble des gouvernements de la sous-région* [Dirección De Desarrollo Agropecuario et Proinder, 2006]. En 2004, un groupe de travail sur « la relation entre l'agriculture entrepreneuriale et familiale » a été créé dans le cadre du Conseil Agraire du Sud (Argentine, Brésil, Uruguay, Paraguay, Chili, Bolivie), et une réunion spéciale sur l'agriculture familiale s'est tenue dans le cadre du Mercosur. Face à ces programmes, il apparaît important de connaître le poids des petits producteurs dans l'économie nationale et, par conséquent, d'évaluer leur part à l'échelle de la région capitale en Argentine.

- *A l'échelle internationale*, la situation d'insécurité alimentaire, ressentie et exprimée pour la première fois à l'échelle planétaire en 2007-2008, a ramené de façon inattendue l'agriculture sur le devant de la scène médiatique et institutionnelle internationale [Giblin, 2008]. Au cœur de ces débats, les agricultures urbaines et périurbaines reçoivent une attention particulière : alors que pour la première fois en 2008, la part de la population urbaine mondiale a dépassé celle de la population rurale [Fao, 2009], les crises alimentaires inquiètent d'autant plus qu'elles touchent en priorité les populations pauvres urbaines. Ce contexte mondial pourrait aussi avoir favorisé l'émergence d'une réflexion sur le rôle de l'agriculture maraîchère.

Suivant ces interprétations, les deux Présidents avancent trois éléments nouveaux dans la conception de l'alimentation des 13 millions d'habitants de Buenos Aires :

- l'importance de l'un *et* l'autre bout de l'approvisionnement pour nourrir les habitants : les discours parlent de garantir les zones de cultures maraîchères proches de la ville *et* une certaine stabilité des prix au consommateur ;
- le rôle de l'intervention étatique dans ces processus, mais de façon décentralisée (à l'échelle des municipalités de la Région métropolitaine) ;
- la défense d'une alimentation de qualité pour tous et, par conséquent, l'encouragement d'une production de qualité.

Concrètement, ces trois enjeux se manifestent par un nouveau dialogue établi à l'échelle métropolitaine entre les acteurs de la production et de l'approvisionnement (producteurs, commerçants, institutions) et les acteurs politiques locaux, régionaux et nationaux. Là, un fait est particulièrement notable : la Présidente comptait parmi ses invités plusieurs producteurs boliviens originaires des *partidos* concernés par la subvention. La reconnaissance de leur influence dans l'alimentation argentine participe-t-elle plus largement à leur intégration dans la société argentine ? Ces changements pourraient-ils favoriser leur ancrage à Buenos Aires et dans la production maraîchère ?

2.2 Un tournant dans les politiques migratoires favorable aux Boliviens

Les actions policières envers les commerçantes de rue ou les « discriminations mesquines » envers les producteurs ne laissent pas entendre que des Boliviens seraient invités à débattre de la politique périurbaine de Buenos Aires. Malgré certaines ambiguïtés, comment la législation évolue-t-elle à la faveur des migrants limitrophes ?

a. Le programme *Patria Grande* ou le détournement du regard argentin

Au début des années 2000, la politique migratoire argentine prit un tournant nouveau après vingt ans de pratiques territoriales de fermeture. En 2004, la loi Giustiniani²¹³, nouvelle loi cadre de politique migratoire, intègra les principes fondamentaux de respect des droits de l'homme [Keyser, 2005] et aborda ouvertement le rôle de l'Etat pour l'intégration et la circulation des migrants [Giustiniani, 2004]. Dans la pratique, pour faire face au problème crucial des milliers de sans-papiers, le programme national de « *normalización documentaria migratoria* » (« mise aux normes des formalités migratoires »), dit programme « *Patria Grande* » (Grande Patrie) marqua le pas de cette nouvelle politique migratoire argentine.

Signé en juillet 2004 et en vigueur depuis avril 2006, ce programme donne la possibilité aux étrangers sans papiers issus du Mercosur, de ses Etats membres (Brésil, Uruguay, Paraguay, Vénézuëla, Argentine) et de ses Etats associés (Chili, Bolivie, Colombie, Equateur) de régulariser leur situation juridique. Les migrants peuvent obtenir un permis de séjour provisoire (« *permiso de residencia precaria* »), et, après étude de leur dossier, un permis de séjour de deux ans. La Direction Nationale des Migrations, rattachée au Ministère de l'Intérieur, est chargée de ce processus de régularisation et délivre ces documents aux migrants. Avec la loi Giustiniani et le programme « *Patria Grande* », les étrangers ont accès au travail, à une protection légale et sociale, au système de santé publique et à la scolarité publique pour leurs enfants. Alors que la plupart des Etats dans le monde se ferment de plus en plus à l'immigration, l'Argentine affirme que « le droit de migrer est un droit essentiel et inaliénable ». En ce début de XXI^e siècle, l'Etat semble revenu à des pratiques administratives et territoriales tournées vers son territoire et ses changements récents. De façon très caricaturale : après des décennies passées à regarder vers l'Europe et une décennie (les années 1990) tournée vers les Etats-Unis, l'Argentine post-2001 se retourne vers l'Amérique latine.

La politique de relance du Mercosur joue un rôle moteur dans ce tournant de la politique migratoire [Sassone, 2002b ; Texidó, 2003], comme l'indique le texte de la loi Giustiniani : pour la première fois dans un texte de politique migratoire, sont évoqués le processus d'intégration régionale et l'octroi d'un statut différent (au sens positif) aux ressortissants des pays membres et associés [Novick, 2005]. Les démarches migratoires des citoyens issus des pays membres du Mercosur s'en trouvent facilitées. Les Boliviens pourraient en être les premiers bénéficiaires.

Comment s'applique cette politique ? L'Etat argentin agit comme un relais : il adopte les lois et décrets élaborés dans le cadre du Mercosur et les fait appliquer par les institutions provinciales et locales : les provinces, les municipalités et des

²¹³ La loi de Migrations N° 25.871 est sanctionnée le 17 décembre 2003 et promulguée dans le bulletin officiel le 20 janvier 2004. Rubén Giustiniani, ex-député (aujourd'hui sénateur) en est l'auteur et le défenseur.

organisations sociales (classées en quatre types : les associations liées aux migrants limitrophes, les instituts d'études, les organisations ou associations à caractère religieux, et les autres associations de la société civile - catégorie hétéroclite qui inclut les clubs de sport, les bibliothèques, les associations de personnes âgées...). Ces institutions agissent comme des intermédiaires entre le migrant et la Direction des migrations (DNM) : elles facilitent ses démarches, même si la DNM prend toujours les décisions finales. Ce rôle du local dans la politique migratoire est tout à fait nouveau : le programme « *Patria Grande* » dévoile une nouvelle politique migratoire argentine décentralisée, qui cherche à mieux approcher les migrants. Pour la première fois, l'Etat reconnaît officiellement l'existence de la migration issue des pays voisins dans l'ensemble du territoire national.

En parallèle, le gouvernement met en place des actions ponctuelles pour limiter la discrimination dont sont victimes les migrants limitrophes. De façon tout à fait significative, les Boliviens sont les protagonistes de ces actions, comme le montre la campagne de lutte anti-discrimination observée dans le métro en 2008 (Photographie 16).

Les Boliviens de l'activité maraîchère perçoivent-ils ces changements ?

Photographie 16 : Des affiches contre la discrimination envers les Boliviens



Prise dans le métro de Buenos Aires en 2008, la photo montre deux séries d'affiches dont le leitmotiv est : « Les paroles sont discriminantes. Ne discrimine pas ». Les logos en bas de chaque affiche indiquent les commanditaires : l'Institut national contre la discrimination, la xénophobie et le racisme (INADI) et l'Etat, en la personne du Ministère de la Justice et des Droits de l'Homme.

Chaque affiche reprend des phrases du quotidien qui, sorties de leur contexte, deviennent choquantes.

A gauche, on lit littéralement : « c'est un noir de la zone » (littéralement : de la *villa*). Le « noir » ne tient pas à la couleur de peau, mais au niveau social. A droite : « Et que veux-tu, ce sont des bolos. » Le terme de Bolitas sert à nommer les Boliviens de façon dépréciative.

b. Un changement qui accélère la régularisation

Certains migrants ont raconté le passage de la frontière, l'obtention de papiers d'identité, leur nationalisation lors de vagues de régularisations massives (*amnistias*).

Ces expériences, illustrées d'anecdotes de tous types, démontrent encore une fois qu'il est nécessaire de prendre en compte les contextes d'arrivée et d'insertion des migrants boliviens pour apprécier leur évolution dans les espaces maraîchers. L'exemple des commerçantes de rue et les violences de l'été austral 2010 indiquent une politique encore défavorable aux migrants limitrophes, mais le Programme Patria Grande semble avoir fait évoluer positivement le parcours des Boliviens au sein des espaces maraîchers

Les propos de deux migrants rappellent ces évolutions.

Julie – Et tu as entendu parler du plan Grande Patrie ?

B. Tarija, arrivé en 1998, producteur commerçant, La Plata / Avellaneda)– Oui, il y a beaucoup de gens qui se sont inscrits à ce programme, ils obtiennent tous leurs papiers comme ça ici, ma femme l'a fait aussi. C'est facile, il suffit d'avoir l'extrait de casier judiciaire d'ici et là-bas et c'est tout... et puis ces papiers que je n'ai pas.

V. (Tarija, arrivé en 1984 dans le Nord de l'Argentine puis allers et retours complexes entre Buenos Aires et les autres provinces, producteur, La Plata, 40 ans)– Ben oui, avant c'était beaucoup plus strict qu'aujourd'hui. Mais moi j'avais de la malice déjà... Un ami m'a donné ses données personnelles, j'ai fait une déclaration de perte de carte d'identité à la police avec ses renseignements. Dans la déclaration de perte qu'ils te donnent, on ne voit pas de photo... Lui il était plus âgé de trois ans mais ça ne se voyait pas, c'était A.V., avec ce nom j'ai passé la frontière, avec le nom de cet ami. Le type de la douane a regardé, a lu et il n'a rien dit... Moi je me disais : « ici aujourd'hui ils ne vont rien me dire » et ensuite je suis allé au service des migrations du côté bolivien.

Julie – C'est très différent d'aujourd'hui ...

V. – Aujourd'hui on ne te dit rien, tu passes tranquillement, les Boliviens n'ont pas de problèmes parce qu'il y a beaucoup d'accords politiques, avec le Mercosur. Il y a un accord qui fait qu'avec le gaz de Bolivie il y a plus de papiers pour les Boliviens d'ici. Avant il fallait un visa, un passeport... Eux ils t'arnaquaient à la frontière. Ils te disaient « ah, il y a un problème avec la machine mais c'est pas grave, donne-moi 50 pesos et je te mets le tampon ». Et eux ils devaient faire ça 200 fois par jour. Le fric qu'ils se faisaient avec ça !... C'est ce genre de choses qu'on vit, tu vois...

M. – Et toi, tes papiers?

V. – Moi après j'ai eu mes papiers en 1991. Je me suis marié en 1990 et c'est là seulement que j'ai obtenu la résidence. Mais c'était très long, on te faisait faire des démarches pendant un an, et après il fallait attendre jusqu'à deux ans avant que ça arrive... quand ça arrivait... Et maintenant... avant l'élection de Cristina, en deux jours, on te les donnait. Un simple tampon de la banque c'est suffisant pour avoir des papiers.^{ccxxix}

On retrouve à travers ces deux expériences les différentes étapes décrites au chapitre 5 et notamment la rupture entre, d'un côté, les années 1980, 1990 et, de l'autre, les années 2000 : le temps de l'illégalité et des passages en fraude ; le temps des régularisations massives ; le temps de la documentation facile.

D'après les propos de plusieurs producteurs, il fallait compter trois à sept ans dans les années 1980 entre l'arrivée à Buenos Aires et l'obtention des papiers ; dans les années 1990, la régularisation pouvait être rapide ou longue en fonction des décrets de régularisation ; dans les années 2000, V. parle de deux jours d'attente (mais il n'est

pas concerné), tandis qu'une autre productrice rencontrée à La Plata a mis quatre mois dans le cadre du Programme *Patria Grande*. La durée de la légalisation se raccourcit donc favorablement en fonction des époques d'arrivée et de l'évolution des politiques migratoires. V. évoque dans ses propos les arguments géopolitiques de l'Etat argentin en faveur du nouveau programme migratoire. Il rappelle que les accords migratoires appartiennent à un ensemble d'accords visant à renforcer les relations entre l'Argentine et les pays sud-américains. De façon très pragmatique, il signale aussi que ces nouvelles mesures participent à une démarche électorale : la régularisation donne aux migrants le droit de voter.

L'application de la nouvelle politique migratoire diffère d'une municipalité à une autre : selon son Secrétaire à l'environnement, Pilar a par exemple été très actif juste avant les élections présidentielles de 2007 et il y avait tous les jours une queue immense de migrants qui souhaitaient se faire régulariser. Au sein de la collectivité bolivienne, la diffusion de ces politiques se fait par le biais du journal *Renacer* et surtout des réseaux sociaux.

Les Boliviens bénéficient donc globalement d'un contexte politique plus favorable à leur installation et à leurs circulations en Argentine *et* dans l'activité maraîchère. La naissance des politiques périurbaines et l'évolution des politiques migratoires leur octroient plus de droits dans l'activité maraîchère et au sein de la Région métropolitaine. Comment les problématiques émergentes au sein des institutions maraîchères les mettent-elles aussi face à leurs devoirs ?

2.3 Un tournant au sein des institutions maraîchères : quelle durabilité du complexe maraîcher ?

Alors que depuis l'en-bas, les Boliviens perçoivent de nombreuses difficultés qui compromettent leur travail dans la production, les acteurs institutionnels montrent aussi des signes d'inquiétude. Ces derniers recoupent des personnels de l'INTA, (techniciens agricoles, chargés de projets), des personnalités politiques de la Municipalité de Pilar, du Ministère de l'agriculture, ainsi que des responsables en charge de l'activité commerciale de Buenos Aires. Leurs discours s'adressent aux exploitants, mais aussi aux commerçants et surtout à l'Etat : profitant du contexte politique, leurs préoccupations interrogent la durabilité du complexe maraîcher, entendue dans ses trois dimensions, environnementale, économique et sociale. Maintenir le complexe, mais sous quelles conditions ? Leurs questionnements apparaissent tournés vers l'action.

a. Qualité des légumes et pratiques agricoles : de nouvelles orientations

La préoccupation la plus évidente des personnes interrogées concerne les conditions de production et de manipulation des légumes. Jusqu'à présent, j'ai toujours parlé de « qualité » au sujet de la production sous serre et en précisant qu'il s'agissait d'une qualité avant tout *visuelle*, correspondant à la logique de standardisation impulsée par les supermarchés dans les années 1990. Les engrais employés, la localisation des exploitations, le fonctionnement de certains marchés invitent à réinterroger la notion.

Au niveau des légumes, la quantité, le type d'engrais appliqué et le mode d'application posent fréquemment problème. Un technicien agricole raconte ainsi son expérience :

N. (technicien agricole, 50 ans) - A veces me gusta caer de sorpresa porque ellos [los productores] no te dicen todo. Hay gente que no se cuida de la persona, de aplicaciones de agroquímicos, no usan protecciones. Si recorres, van a encontrar gente aplicando con mucho viento y eso no se hace... se intoxican ellos mismos. Los tipos tienen tanto en mente que tienen que producir la verdura que ya no piensan en nada. Hay una gran diversidad y muchos de ellos no tienen conocimiento técnico. No se han capacitado, no se han ido a estudiar... es un trabajo que lleva mucho tiempo si se quiere hacer bien y tratar de difundir.

Cet entretien soulève l'un des points majeurs de la production actuelle : il est fait un usage très intensif des engrais sans en connaître les conséquences possibles ni pour le consommateur, ni pour le producteur. Or, les engrais utilisés dans la production maraîchère sont particulièrement nocifs : par exemple, il est encore fait usage du bromure de méthyle pour les tomates, alors que cet engrais est interdit dans la plupart des pays du monde. Par ailleurs, comme l'explique N., les Boliviens sont particulièrement montrés du doigt à ce sujet, car ils appliqueraient sans scrupule une grande quantité de produits phytosanitaires.

En outre, du fait de leur situation interstitielle, les exploitations sont confrontées aux multiples usages des espaces périurbains. Les pressions foncières ont été analysées, mais d'autres usages entrent en concurrence avec l'activité maraîchère. M., à La Plata, explique :

M. (agent du recensement, argentin, 55 ans, La Plata) – Con el siguiente detalle, muy lamentable -digamos, que se instalaron todos estos bolivianos horticultores muy próximos, o sea que todas esas producciones están muy muy pegadas cercanas de los invernáculos con gallinas ponedoras que es, para la salubridad del producto, del tomate, de la lechuga, de lo que se produzca ahí, es pésimo porque hay millones de moscas que revolotean desde la gallinas, a la caca de gallina, y pasan a posarse a donde pueden y están a veces separadas de 10 metros de la quinta, o sea las gallinas separadas de 10 metros de la producción hortícola. Miles y miles de moscas que van y vienen entre las hortalizas.

Les établissements avicoles fournissent du fumier aux exploitations, mais sont aussi susceptibles de nuire à la qualité des productions. La proximité entre productions maraîchère et avicole est particulièrement notable au sein de la zone Sud. Au Nord, les exploitations sont confrontées à d'autres nuisances, notamment aux abords du Parc Industriel. Ce parc, créé en 1978, est l'un des plus grands d'Amérique du Sud. Au cours d'une visite de ces établissements dans le cadre d'un séminaire, on put observer les rejets d'une usine chimique dans l'un des cours d'eau qui borde le Parc (Photographie 17), à quelques mètres de parcelles maraîchères. Cette zone maraîchère, qui semblait la plus protégée des pressions foncières au sein du *partido* de Pilar, se voit confrontée à d'autres processus : les pollutions industrielles ne jouent pas sur la taille des parcelles, mais sur la qualité des productions. A La Plata, comme à Pilar, les Boliviens, en s'insérant dans les creux de la métropole, semblent particulièrement affectés par ce type de problèmes.

Aussi, ce n'est peut être pas un hasard si A., producteur au bord du Parc Industriel, a dû jeter l'ensemble de sa production de brocoli suite à un contrôle : "Vienen de afuera [organismes de contrôle de l'Etat], sacan muestras al azar, después me llamaron para que tengamos el resultado. A mí, me sacaron brócoli." SENASA, l'organisme d'Etat chargé de garantir et certifier le caractère sain et la qualité des produits agricoles, réalise régulièrement des contrôles au sein des exploitations, ainsi que sur les marchés.

Photographie 17 : Des industries polluantes aux portes des exploitations



Ce cours d'eau borde les bâtiments du Parc industriel et file, derrière les rangées d'arbres, vers une exploitation maraîchère. Il est connecté à un tuyau d'où sortait une mousse violacée (premier plan) le jour de la visite. La proximité entre les exploitations et les industries agroalimentaires (Cargill, Lactéal...), métallurgiques (aluminium), chimiques, pharmaceutiques (Merck, Bayer),... est susceptible de créer ce type de nuisances et d'altérer la qualité des légumes frais pour Buenos Aires.

Planche-photo 34 : La manipulation des productions : les écarts au modèle



a. Fin du marché, La Matanza

Les allées centrales sont moncelées d'ordures. L'administration a la charge du nettoyage du marché. Elle peut être soumise à des contrôles inopinés de SENASA, l'organisme public en charge des contrôles sanitaires.



b. Fin du marché Pilar

Une benne ouverte est réservée aux légumes, mais pour une raison inconnue, tous les légumes ont été versés par terre. La benne est normalement située dans un endroit fermé et inaccessible au public : le marché serait responsable en cas d'intoxication avec ces légumes-là.



c. Exploitation d'un Bolivien, Pilar, Zelaya

A toute proximité du champ, l'habitation de la famille. Sous le linge étendu, un tapis d'ordures ménagères à ciel ouvert, dont une partie sert au compost.



d. Publicité interne au marché pour le laboratoire de bromatologie, Beccar

Avec le MCBA, Beccar est le seul marché à disposer de ce type d'infrastructures. Les contrôles se font en plusieurs étapes. Après avoir prélevé un échantillon, SENASA, de concert avec le laboratoire, l'analyse puis rend son diagnostic au bout de six heures. Si l'échantillon présente une anomalie, toutes les caisses sont aspergées d'encre en présence du producteur, puis jetées à la benne (fermée)..

Enfin, la manipulation des produits répond à des normes très strictes. Pour n'en citer que quelques unes, rappelées par T. Moore, feu le responsable de l'hygiène de plusieurs marchés : les légumes doivent être surélevés avec des palettes ; les cageots vides entreposés dans un lieu à part afin de limiter le développement de maladies, la multiplication des insectes ; les poubelles (bennes) sont obligatoirement fermées et écartées des lieux de vente et le ménage est réalisé quotidiennement. Or, que constate-t-on ? Ces normes ne sont pas respectées dans la plupart des marchés de

gros traditionnels, et encore moins dans les marchés de gros boliviens (Planche-photo 34a, b, c). On retrouve le système hiérarchique de l'approvisionnement de Buenos Aires et ses réorganisations, où le Marché Central dicte les normes, sans qu'elles ne soient suivies. Seul un autre marché se place au même niveau que le Central : Beccar, qui dispose d'un laboratoire d'analyse (Planche-photo 34d).

Ainsi, autant dans la production que dans la commercialisation, les acteurs du monde agricole s'inquiètent de la qualité des légumes. T. Moore, responsable de l'hygiène de plusieurs marchés explicite :

Tómas (responsable de l'hygiène, Beccar, 40 ans) - Yo cocino, pongo en la mesa y todos comen. Los hijos chiquitos, los niños, los ancianos y adulto y adulta. ¿A quién le van a hacer efecto [los productos malos] ? A los extremos: los niños y los ancianos que son los más debiles. ¿A Quien le echás la culpa ? Al minorista, aunque vos hayas tomado frío, siempre echás la culpa a otra cosa. Entonces, yo me siento responsable de eso, que un mercado que no tenga eso, bueno, que sea sucio, desorganizado... pero bueno que sea sano.

Assez clairement, même si elles « présentent bien », la qualité des productions issues des espaces maraîchers de Buenos Aires n'est pas garantie, au sens où elles ne sont pas toujours *saines* : il est dit, par exemple, que la laitue vendue dans la ville-centre est « *a puros químicos* » (faite de purs produits chimiques). Un point très important émerge dans cette analyse de la qualité : le *consommateur* est mis en avant dans tous les argumentaires ; à aucun moment les institutionnels n'évoquent les possibles altérations de la terre résultant de cet usage intensif. Ces discussions entérinent le *tournant qualitatif* évoqué plus haut, mais semblent nuancer les réflexions au sujet d'une préservation des espaces périurbains.

Dans tous les cas, les Boliviens apparaissent montrés du doigt pour leurs pratiques particulièrement peu respectueuses de l'environnement.

- A leur décharge, la plupart des producteurs ont conscience des dangers des produits qu'ils appliquent : ils expliquent par exemple qu'ils utilisent des vêtements spéciaux, qu'ils les lavent à part, qu'ils brûlent les récipients des engrais. Ils se sont avant tout adaptés aux modes de production de Buenos Aires des années 1990-2000. De plus, on notera qu'ils se fournissent en produits au « magasin vert », qui a tout intérêt à proposer un usage des engrais à la hausse. En revanche, il est certain qu'ils bénéficient principalement des conseils de ces mêmes magasins verts, qui ne sont pas les plus spécialisés dans le suivi des exploitations agricoles.
- Les marchés de gros boliviens se mettent aussi progressivement aux normes en bénéficiant notamment des appuis municipaux (à Pilar, à Moreno). Quand on sait que la consolidation de la halle a tout juste un an, on imagine le temps nécessaire à la construction d'un lieu pour déposer les cageots ou la mise en place systématique des palettes. Mais avant même de faire évoluer la situation à l'échelle du marché, c'est à l'échelle individuelle que SENASA

intervient : le premier geste du producteur ou commerçant doit être de s'enregistrer auprès de cet organisme (Planche-photo 35). Cet enregistrement implique des droits (en particulier pour améliorer les infrastructures sanitaires de son exploitation), mais aussi des devoirs : notamment, sortir de sa situation d'informalité en s'inscrivant à la Direction générale des Impôts, et améliorer les conditions sanitaires de son exploitation (Planche-photo 35b et c).

Planche-photo 35 : L'enregistrement des Boliviens, un devoir qui implique quelques changements



a. Affiche en faveur de l'enregistrement des producteurs dans le registre national de SENASA, Marché de Pilar.

On peut lire : « L'inscription au Registre national sanitaire des producteurs agricoles (RENSPA) est un prérequis obligatoire pour réaliser des activités agricoles en Argentine. Pour s'enregistrer, le producteur doit se rendre au bureau de SENASA le plus proche de son champ avec un document officiel, son numéro d'imposition, le titre de propriété du champ ou le contrat de location qui accrédite sa relation avec le lieu du champ, l'identification du champ dans le cadastre.

2008 : Producteurs de fruits, légumes (...)

2009 : Producteurs de plantes ornementales, aromatiques, industrielles et forestières

2010 : Producteurs d'oléagineux, céréales et autres. »

Ces éléments placés au cœur d'un marché bolivien indiquent la volonté de régularisation qui règne au sein des institutions maraîchères.

b. Lieu de l'exploitation où sont lavés les légumes chez un exploitant non affilié au RENSPA (Pilar, Route 25)

Comme chez la plupart des producteurs, les légumes sont arrosés avec un tuyau à même le sol, avant d'être envoyés au marché de gros. L'endroit sert aussi à la lessive et à la vaisselle.



c. « Bassin » pour laver les légumes chez un producteur affilié à RENSPA (Pilar, Zelaya)

L'affiliation du producteur au RENSPA l'a obligé à construire ce bassin selon des normes d'hygiène précises. Il a dû aussi construire sa maison en briques et un abri pour les cageots et cagettes vides. Le bassin est uniquement réservé au lavage des légumes.



Comme le faisait remarquer Tomás Moore, l'enjeu du débat environnemental dans le complexe de Buenos Aires n'est pas tellement de chercher un coupable. Au contraire, il convient de réfléchir au-delà (en amont ? en aval ?) sur le modèle d'agriculture périurbaine vers lequel s'oriente Buenos Aires. Or, les subventions nationales sont destinées à des exploitations sous serre. N'y a-t-il pas une contradiction avec les critiques qu'émettent les acteurs de l'INTA ? L'application des nouvelles politiques périurbaines ne semble pas pouvoir se passer d'une certaine *pédagogie* autour des nouvelles mesures et d'un accompagnement des producteurs boliviens vers la régularisation de leurs exploitations.

En ce sens, il faudrait étudier plus en détail les Programmes *Cambio Rural* (changement rural) et *Buenas Prácticas agrícolas* (bonnes pratiques agricoles), dirigés par l'INTA et SENASA :

- le premier a financé un appui technique aux producteurs durant trois ans, pour préparer leur régularisation sur le plan sanitaire et financier ;
- le second, dont la mise en application a été favorisée par le premier, a cherché (cherche) à former et sensibiliser les producteurs à une conduite raisonnée de leur exploitation afin de mieux protéger la terre, le producteur et sa famille : usage correct des engrais, organisation spatiale de l'exploitation par rapport au lieu d'habitation et à la famille (isolement des lieux de vie, mise sous clé des engrais...)...

Ces programmes devaient favoriser le dialogue entre producteurs, municipalités et institutions agricoles afin de décider le plus démocratiquement possible de la destination des subventions étatiques. Dédiés aux « petits producteurs », ils sont donc mis en place *avec* et *pour* les Boliviens : ils témoignent du caractère incontournable de ces nouveaux acteurs pour les futures orientations des exploitations périurbaines.

Il conviendrait donc aussi de s'attacher à la durabilité de ces programmes : que se passe-t-il une fois que le suivi de l'exploitaion par un ingénieur agronome n'est plus financé par le projet ? La perspective des subventions a-t-elle permis de régulariser la situation des producteurs ? Fin 2009, seul un producteur sur mon panel de Pilar était enregistré et les autres avançaient tous qu'il leur était impossible de formaliser leur situation devant l'instabilité de leurs revenus. L'amélioration des pratiques agricoles sur le plan environnemental est éminemment liée à celle de leur situation économique.

b. Le spectre d'une nouvelle crise de surproduction ?

La situation économique future du secteur maraîcher inquiète aussi ses dirigeants. Comme l'ont souligné les Boliviens par leurs paroles et leurs actes, la tendance est

plutôt à la migration vers le secteur de la commercialisation, plus rentable *a priori* que celui de la production.

▪ Risques et propositions pour garantir la production

Au niveau de la production, deux techniciens s'expriment :

N. (technicien, La Plata)- Este año está pésimo. Porque el problema, como les contaba la otra vez, es que valen muy caro los remedios, el nylon, las semillas... Por ejemplo, antes en el 94, valían 12 ar\$ las semillas de espinaca, ¡ahora son 135 ar\$! El trabajo es igual que antes, es lo mismo, el productor tiene que trabajar igual pero no se gana nada. Además no sé que come la gente: mucha pasta? muchas latas? No sé pero la gente compra menos!! Los mismos verduleros dicen que no compra la gente, que la gente no está comprando en Capital Federal!

Julie – ¿Qué se tendría que hacer para cambiar la situación?

J. – (technicien, Pilar) Para ganar hay que producir menos... Ahora hay mucha cantidad, y no se vende y los precios son bajos. La inversión es más que la producción.

Ces propos montrent encore une fois l'influence du contexte argentin sur les prix et révèlent surtout qu'aucun « étalonnage » n'a eu lieu après la fin de la parité peso / dollar. Ils mettent en évidence l'état « d'abandon » dans lequel se trouvait l'activité maraîchère jusqu'à encore très récemment : tout comme les producteurs, les dirigeants de l'activité maraîchère s'interrogent sur les garanties que l'Etat pourrait offrir en vue d'une meilleure rentabilité de la production. L'octroi de subventions marque « un geste » ponctuel, qui ne peut se passer d'une réflexion plus générale sur la politique des prix pratiqués au sein du secteur maraîcher. Ces éléments expliquent sans doute le scepticisme des producteurs à l'égard des montants proposés par la Nation.

Les techniciens mettent aussi en avant le risque d'une nouvelle crise de surproduction. Or, la baisse des prix versés aux producteurs entraînerait sans aucun doute leur basculement total vers la commercialisation ou leur reconversion dans un autre secteur, tel que l'ont déjà montré certains exemples. Là encore, les dirigeants rencontrés insistent sur le montage de projets garantissant l'activité productive. Deux types de propositions s'affichent :

La délimitation de périmètres dédiés à l'activité maraîchère pour nourrir Buenos Aires, protégés de toutes pressions métropolitaines : les dits « parcs maraîchers » (*parques hortícolas*). Cette proposition s'appuie sur le modèle barcelonais du Parc agraire de la basse vallée du Llobregat (consolidation des terres face à l'urbanisation pour maintenir une petite agriculture), mais aussi sur des modèles argentins antérieurs : le Parc Pereyra, au sein de la zone Sud [Svetlitz De Nemirovsky, 2010] et, plus largement, les colonies (rappelons qu'elles étaient initialement destinées à la production pour la ville). Un tel parc pourrait se mettre en place autour du Parc industriel de Pilar, où il reste encore un périmètre important non urbanisé. A défaut

d'influencer les prix des légumes, ces projets gèleraient des terres à proximité de la métropole (troisième, quatrième couronnes) pour en garantir l'approvisionnement à *long terme*.

La recherche de nouveaux débouchés : elle apparaît fondamentale pour diversifier les sources de revenus des petits producteurs et pourrait influencer les prix des légumes vendus. Les projets sont doubles : soit ils envisagent une transformation des produits des exploitations, soit ils proposent de mettre en place des circuits courts. Devant les conditions sanitaires des exploitations, la seconde proposition semble privilégiée, notamment dans la zone Nord où la présence de quartiers résidentiels fermés amène une clientèle captive.

Dans les deux cas, les projets, construits en partenariat avec les municipalités, signeraient une certaine reconnaissance des producteurs à l'échelle régionale : ils visent l'amélioration de leur auto estime pour consolider leur relation à la production, après des années de déplacements à travers les périphéries métropolitaines et de discriminations liées à leur origine bolivienne.

▪ **La commercialisation : limiter la fluctuation des prix**

Au niveau de la commercialisation, les acteurs du secteur maraîcher s'accordent sur l'échec du Marché Central et, surtout, sur le caractère caduque des « valeurs » qu'il devait garantir [Viteri, 2006]. Malgré la croissance démographique, le Central a vu diminuer le volume de ses échanges ; il n'a pas garanti la transparence des prix et de l'information ; il est resté une entité distante des producteurs. Les nouveaux réseaux créés par les Boliviens semblent entériner cet échec. Néanmoins, il reste le seul marché où les transactions sont toutes enregistrées et où il existe un contrôle systématique des conditions sanitaires ; il est le point de référence des prix à l'échelle métropolitaine. Pour ces raisons, les autres marchés de Buenos Aires et notamment les marchés boliviens sont appelés « marchés pirates » (« truchos »).

Deux points ressortent de ce bilan succinct :

- Comme au niveau des conditions sanitaires, les Boliviens sont montrés du doigt car ils ne payent pas d'impôts : ils sont en majorité à travailler au noir, quelle que soit le secteur. Ils sont, dès lors, accusés de créer une distorsion des prix et deux poids, deux mesures, au sein de l'activité maraîchère (dualité qui reflèterait, par ailleurs, le couple acteurs traditionnels / nouveaux acteurs). Comme pour l'enregistrement au RENSPA, les Boliviens répondent qu'ils n'ont pas les moyens de payer des impôts sur leurs revenus très inégaux. Néanmoins, sur le plan économique, tenter d'entériner les fluctuations des prix passerait forcément par une mise à niveau de l'ensemble des acteurs. Tant dans les commerces (en gros, de détail) qu'au sein des exploitations, la déclaration des Boliviens à la Direction générale des

Impôts (et donc la « désinformatisation » de l'activité maraîchère) semblent difficilement évitables. Il s'agit, là encore, d'une « devoir » des Boliviens par rapport à l'espace récepteur.

- Par ailleurs, l'Etat est régulièrement pris à parti dans cette bataille contre la fluctuation des prix. Plusieurs acteurs du Ministère de l'Agriculture ont évoqué la nécessité de poser un prix plafond qui ne nuise ni au producteur ni au consommateur. Cela reste très compliqué pour des produits aussi saisonniers que les légumes frais. Néanmoins, la création de « marchés d'Etat » est en train d'être envisagée. Le Marché de José C. Paz (Photographie 18) constituerait un prototype : inauguré avec la vente en gros de fruit et légumes, il a élargi son offre aux autres produits frais de consommation courante (viande, produits laitiers) et à des produits du quotidien (vêtements, musique...) pour l'ensemble desquels les prix seraient plafonnés, en accord avec le gouvernement. Comme dans les autres marchés de gros, les Boliviens jouent un rôle essentiel dans la vente des fruits et légumes : ils se posent donc comme les relais de l'Etat dans l'application de ses politiques sociales et comme les garants d'une alimentation diversifiée accessible à tous.

La première mesure reste hypothétique ; la seconde en est à ses balbutiements. Cependant, quelques acteurs institutionnels rencontrés, notamment au sein des marchés de gros, s'accordent à dire qu'il n'y a rien à perdre à tenter une restructuration de l'approvisionnement de Buenos Aires, tant le système actuel est inadéquat. Comme pour les propositions environnementales précédentes, les projets visant à améliorer le fonctionnement économique du complexe maraîcher dépendent de la façon dont on pense la métropole *dans sa globalité*.

Photographie 18 : Le Marché de José C. Paz, un nouveau marché modèle ?



L'entrée de ce marché de création récente rappelle étrangement celle du Marché Central ou du Marché Régional de La Plata. Il est constitué de deux très grandes halles divisées en secteurs (alimentaire / non alimentaire) et sous-secteurs (fruits et légumes / produits laitiers / viandes). Les conditions d'hygiène sont parfaitement respectées. Il apparaît comme une structure très moderne, située, de plus, à proximité d'axes de communication majeurs de la Région métropolitaine, afin de favoriser l'accès du plus grand nombre. Le projet de « marché d'Etat » en ferait une sorte de « nouveau Central » mais à vocation sociale.

c. L'aspect social du complexe maraîcher : les plus fortes interrogations

Enfin, au-delà du type de légumes que souhaitent manger les habitants de Buenos Aires demain et de la garantie de prix stables et « justes » pour les acteurs du complexe maraîcher et pour les consommateurs, il reste un point d'interrogation majeur : la durabilité sociale de l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires.

Plusieurs pistes ont déjà été avancées pour tenter de mieux fixer les Boliviens à Buenos Aires. Mais penser l'ancrage des générations actuelles est insuffisant : à La Plata comme à Pilar, dans toutes les *verdulerías*, les Boliviens interrogés ont remarqué qu'ils avaient de plus en plus de mal à trouver de la main-d'œuvre disponible. Ce manque, qui devient criant en pleine saison, laisse penser qu'il n'y a plus ou presque plus de nouveaux Boliviens qui s'insèrent dans la production maraîchère. Y a-t-il, dans la continuité sociale de l'histoire maraîchère, une nouvelle collectivité pour les « remplacer » ? Si les Chinois ont pris le relais dans la partie commerciale complexe, qui n'est pas celle qui inquiète le plus, je n'ai pas eu écho de changements particuliers en ce qui concerne sa partie productive.

Dès lors, les diverses propositions liées aux conditions environnementales et économiques des acteurs maraîchers doivent vraiment être explorées avec sérieux. Il apparaît ainsi essentiel de continuer à développer les ateliers, séminaires, colloques organisés par les universitaires (Université General Sarmiento, Université de La Plata, Université de Buenos Aires) et par l'INTA, de concert avec les municipalités, les représentants politiques de la collectivité bolivienne et, surtout, les représentants de producteurs et de commerçants.

Par ailleurs, l'absence de main-d'œuvre invite à s'interroger sur ses conditions d'emploi, qui participent peut-être à cette désertion. T. Moore, à Beccar, souligne avec insistance l'invisibilité du *changanín*, chargeur-déchargeur, figure-clé de tout marché de gros. Il rappelle qu'ils sont des centaines à Buenos Aires, répartis entre les différents marchés de gros, mais ne bénéficient d'aucun statut : leur situation d'instabilité pourrait, selon la conjoncture, entraîner une déstabilisation de l'approvisionnement de Buenos Aires. Au niveau de la production, les propositions pour l'avenir sont, d'après P. Aboitiz, responsable de l'INTA, à chercher du côté de la figure du *mediero*, d'une revalorisation des salaires des employés, ainsi que d'une évolution de leurs conditions de vie.

Or, ce sujet ne concerne pas uniquement les employés de l'activité maraîchère, mais aussi ses acteurs principaux. Les Boliviens sont dans une situation foncière précaire et vivent dans des conditions de précarité très inquiétantes, en ville et pire dans les espaces périurbains. J'ai remarqué ci-dessus que les techniciens insistent sur la séparation entre les lieux de travail et les lieux de vie sur l'exploitation, pour limiter les risques de contamination des enfants. Au Sud, les techniciens montent des accords entre l'Université de La Plata, sa structure économique associative (*banco social*) et des producteurs, afin d'encourager des projets pilotes de maison à bas coûts,

montables et démontables (déplaçables si les baux ne sont pas renouvelés) : ces infrastructures seraient plus isolées et plus confortables que les maisons de tôles et de planches que les Boliviens montent à côté de leurs parcelles.

Garantir les conditions d'emploi des « petites mains » de l'activité maraîchère, garantir des conditions de vie décentes pour les familles : deux préoccupations à vocation sociale qui permettraient de faire rester les acteurs dans l'activité maraîchère. Plus que le maintien du complexe, ces propositions tentent de créer de nouvelles conditions pour le rendre de nouveau attractif et favoriser l'intégration de nouvelles populations.

Planche-photo 36 : La précarité des conditions de vie, un répulsif pour l'activité maraîchère

a. Maison d'un exploitant, Pilar, Route 25

A gauche, l'entrée de la maison, faite de planches de bois qui laissent passer le froid et l'humidité. La « cuisine » est à droite, constituée d'une grille sur un feu de bois. Un cochon s'est immiscé sur la photo à droite, comme il s'immisce dans la maison et aux abords de la « cuisine », rendant encore moins hygiéniques des conditions de vie déjà très précaires.



Ainsi, en réponse à l'ensemble de ces préoccupations environnementales, économiques et sociales, l'INTA créa en 2009 trois agences périurbaines chargées de l'agriculture au sein de la Région métropolitaine. Cet acte répondait aussi aux préoccupations gouvernementales. Pour l'INTA, qui, historiquement, a accompagné surtout les céréaliers argentins, s'attacher aux petits producteurs du périurbain, boliviens, de surcroît, marque évidemment un tournant. Il s'est avéré nécessaire pour fournir un cadre aux multiples propositions de projets qui émanaient des différents groupes de travail. Il était indispensable de fixer des axes stratégiques pour garantir une production de proximité à Buenos Aires.

Conclusion du Chapitre 7

Si l'installation des Boliviens en Argentine semble se prolonger, on ne peut pas en dire autant de leur installation dans l'activité maraîchère. Selon les secteurs où ils sont employés, ils sont plus moins enclins à rester et même priés de déguerpir. La situation est même problématique dans les espaces maraîchers productifs : le fonctionnement du complexe maraîcher pourrait être remis en question.

Sans la rencontre avec un contexte politique favorable, les années 2010 auraient probablement amené une nouvelle crise sociale dans l'activité maraîchère. Les préoccupations gouvernementales, régionales et locales semblent avoir prévenu cette crise en proposant de réfléchir à deux questions majeures : Quel type d'alimentation souhaite Buenos Aires pour demain ? Quelle agriculture convient-il de développer pour nourrir cette métropole ? La mise en place d'un dialogue entre les différents acteurs, qui s'exprime au sein de multiples groupes de travail, essaie de créer les conditions pour que les Boliviens *puissent* rester –légalement, économiquement, techniquement- s'ils le *souhaitent*. Si l'accent est mis de façon évidente sur la production, la commercialisation grossiste n'est pas exclue des débats : de plus en plus, production et approvisionnement se pensent ensemble à Buenos Aires, sous l'impulsion des migrants boliviens.

Ces réflexions s'appuient sur un contexte politique, social, économique mouvant et rendent délicate la prise de recul avec l'action. Les projets en cours ou qui viennent de se terminer mériteraient de plus amples développements, afin de mieux évaluer la durabilité du complexe maraîcher. Le complexe est entré depuis 2008 en phase de bouillonnement : on ne sait pas encore ce qu'il restera d'ici à quelques années du foisonnement de projets en train d'émerger. Il est cependant certain qu'un travail s'est amorcé au niveau politique pour réussir à assembler les conditions nécessaires à son maintien.

Deux points, parmi d'autres, demeurent en suspens. D'une part, la question foncière, encore elle, n'est toujours pas résolue, ni pour les producteurs, ni pour les commerçants au détail. Les propositions de projets, par exemple de constructions de maisons ou de création d'un parc maraîcher, la touchent du doigt, sans jamais réussir à la résoudre. D'autre part, les conditions du maintien du complexe maraîcher devront être étudiées minutieusement. On peut voir avec inquiétude se monter des projets de cultures sous serres dans la zone Nord, alors que les modes de culture sont particulièrement nocifs pour les terres cultivables et que la zone Sud est déjà excédentaire. Peut-être y a-t-il un risque à « moderniser » à tout prix, sans réfléchir aux modèles de métropole et d'espace périurbain que souhaite se construire Buenos Aires.

Conclusion de la troisième partie

Les Boliviens sont aujourd'hui les garants des salades accompagnant les *asados* dans la Région métropolitaine de Buenos Aires. Demain, ils auraient pu ne plus l'être, sans une « découverte du périurbain » qui a fait la lumière sur les interstices maraîchers et leurs acteurs.

Les nouveaux acteurs sont installés à Buenos Aires : ils ont créé des territoires à l'échelle régionale et continué leur histoire de vie dans cet espace récepteur ; mais ils ne sont pas tous installés dans l'activité maraîchère. Des nuances existent en fonction des sous-catégories délimitées à la partie précédente, en fonction de leur rôle dans le complexe maraîcher.

Cependant, le maintien du complexe n'est pas uniquement suspendu à ces Boliviens. Il tient à un jeu d'acteurs entre « le haut » et « le bas » : ce dernier s'appuie sur les transformations réalisées par les Boliviens dans le complexe maraîcher pour en penser le maintien. La troisième hypothèse est entièrement vérifiée : le maintien du complexe dépend de l'organisation des acteurs en son sein *et* d'une prise en main politiques des transformations qu'ils impulsent.

« *Penser* » le maintien ? Le dernier chapitre a plutôt centré le débat autour des propositions concrètes qui émergent du dialogue entre acteurs. Le complexe maraîcher, composé de territoires boliviens en réseaux, est lui-même un territoire de projet qui participe à construire la future métropole.

Les Boliviens, hier discriminés et traités avec mépris, appartiennent à ce territoire de projets et l'animent aujourd'hui : travailler autour du complexe maraîcher remontre encore une fois le rôle majeur des migrants dans la construction de la ville et de ses périphéries. Ici, de façon tout à fait originale, Buenos Aires semble se (re)construire depuis ses périphéries, loin du port où elle est née.

Je laisse conclure un producteur, qui résume à sa façon le rôle des Boliviens dans ce processus : « *L'Etat... Moi je ne veux pas de subvention, mais une feuille de prêt pour que je modernise pour exploitation... sans technologie, je ne vais rien pouvoir faire de plus. Moi je ne me veux pas que le gouvernement m'offre quoi que ce soit pour que j'augmente mon capital. Chacun naît avec un don. Le Bolivien est né avec le don de travailler aux champs. Il n'est pas ingénieur, il n'est pas docteur... Le Bolivien il est aux champs, ah ça, oui, nous, nous sommes les « Docteurs des champs ».* »^{ccxxx}



Conclusion générale

*Vers
l'archipel maraîcher
de Buenos Aires*

Cette recherche s'est attachée à comprendre le maintien d'espaces productifs et commerciaux familiaux de proximité pour alimenter Buenos Aires en légumes frais, processus paradoxal par rapport aux dynamiques métropolitaines des dernières décennies. L'influence des derniers arrivés dans l'activité maraîchère, les migrants boliviens, a notamment été interrogée. Plus largement, qu'apporte l'analyse géographique à l'étude du maintien d'espaces de proximité destinés à l'approvisionnement des métropoles ?

La problématique invitait à s'intéresser non seulement aux formes, mais également aux conditions de ce maintien. Après avoir qualifié les dynamiques actuelles, les éléments de réponse amèneront à mieux cerner le profil des acteurs d'origine bolivienne. Les ouvertures souligneront les limites de cette recherche autant que les pistes possibles à explorer.

Au-delà du maintien, la consolidation du complexe maraîcher

La première hypothèse (p. 62) est en partie vérifiée : certains espaces du complexe maraîcher de Buenos Aires se sont maintenus sous la forme d'interstices métropolitains. Néanmoins, cette affirmation donne l'impression d'un complexe maraîcher « survivant », d'un « reliquat » : les apports de cette recherche invitent à davantage de précisions.

Tout d'abord, *tous* les espaces maraîchers ne sont pas des interstices insérés dans les mailles de la tâche urbaine. Les pressions métropolitaines n'ont agi de façon égale

ni sur l'ensemble des espaces maraîchers, ni sur l'ensemble de la Région métropolitaine. On observe des différences d'une couronne métropolitaine à une autre et d'une zone (Nord, Ouest, Sud) à une autre :

- Les zones productives ont pris la forme de deux grandes îles maraîchères, au Nord et au Sud, la méridionale étant plus protégée et étendue que la septentrionale.
- Les marchés de gros se répartissent entre les trois couronnes périurbaines avec une asymétrie Nord / Sud ; la nouvelle localisation des marchés de gros au Nord à proximité des zones de production leur donne de la place pour la halle et le stationnement des véhicules.
- Les points de vente au détail, disséminés dans l'ensemble de la tâche urbaine, sont caractérisés par une hétérogénéité de plus en plus forte à l'approche des parties les plus denses de la métropole.

L'originalité du complexe maraîcher de Buenos Aires réside finalement dans son caractère étendu et peu concentré, toutes parties confondues.

De plus, tous les interstices ne sont pas des *résidus* d'espaces maraîchers qui auraient présenté une ampleur supérieure quelques années auparavant. Indépendamment de la densité du tissu urbain ou des velléités de concentration, les exploitations, les marchés de gros, les emplacements grossistes et les lieux de vente au détail se sont multipliés, tout en étant marqués par la diminution de leur taille moyenne. A Buenos Aires, le complexe maraîcher fait face non seulement à son maintien mais aussi à son redéploiement, sous une forme paradoxalement interstitielle et plus familiale.

Le complexe actuel n'est pas le simple résultat d'une compression du complexe « traditionnel » de la seconde moitié du XXe siècle : la capitale argentine est, au contraire, alimentée en légumes par un complexe consolidé et renforcé. Si ces processus ne sont pas étrangers à la localisation de Buenos Aires au seuil de la plaine pampéenne, ils viennent également de l'intégration de nouveaux acteurs : pour que se maintiennent des espaces de proximité destinés à ravitailler les métropoles, une dynamique de changement, inversant les tendances des pressions de tous types, est indispensable.

Des transformations à la mutation du complexe

Les deuxième et troisième hypothèses (p. 62) de cette recherche abordaient les conditions nécessaires au maintien du complexe maraîcher. L'importance des transformations est confirmée, puisque le complexe « traditionnel » ne se maintient

pas en l'état : à Buenos Aires, la transformation est d'abord sociale, puis a des conséquences spatiales (Figure 21).

L'insertion des migrants boliviens constitue le changement social majeur de l'activité maraîchère durant les trente dernières années. A la suite des acteurs traditionnels, les Boliviens ont soutenu puis redéveloppé un système productif et commercial. Ils se sont insérés et installés dans les espaces maraîchers traditionnels, se les sont appropriés, en ont créé de nouveaux, qu'ils se sont également appropriés. Les Boliviens se sont d'abord adaptés au complexe, jusqu'à, peu à peu, le transformer. En impulsant de nouvelles pratiques à toutes les échelles et en introduisant de nouvelles circulations maraîchères, les Boliviens provoquent surtout une *mutation* des réseaux d'approvisionnement métropolitains, au sens d'altération génétique. Le complexe maraîcher de proximité ne se maintient donc pas à l'*identique*, mais il se *renouvelle* sous l'influence des nouveaux acteurs. Les processus de territorialisation mis en évidence signent, en outre, l'installation prolongée des derniers arrivés à Buenos Aires.

Les dynamiques de spécialisation, de dispersion, de concentration, de multilocalisation, de densification ont changé le schéma d'organisation initial du complexe maraîcher « traditionnel ». Depuis l'en-bas, les trajectoires sociales des Boliviens les installent « par capillarité » dans le complexe maraîcher. Ils y éclosent, jusqu'à occuper des positions dominantes et affirmer leurs territoires. Depuis l'en-haut, les acteurs institutionnels (politiques et « techniques ») locaux et régionaux reconnaissent le rôle des nouveaux acteurs, entérinent les transformations qu'ils provoquent et permettent leur réplication accélérée au sein de leurs territoires d'action et à l'échelle de la région.

Aussi, les éléments nécessaires au maintien des espaces de proximité d'une métropole ne sont ni les nouveaux acteurs, ni les acteurs institutionnels, mais *les deux pris ensemble*, dans leurs relations mutuelles, leurs façons respectives de concevoir l'espace régional de Buenos Aires et leurs possibilités de dialoguer autour d'un projet pour la métropole. Les transformations impulsées d'en bas ne comptent pas à long terme sans les lois qui les ratifient, sans une gouvernance capable d'asseoir les nouvelles dynamiques.

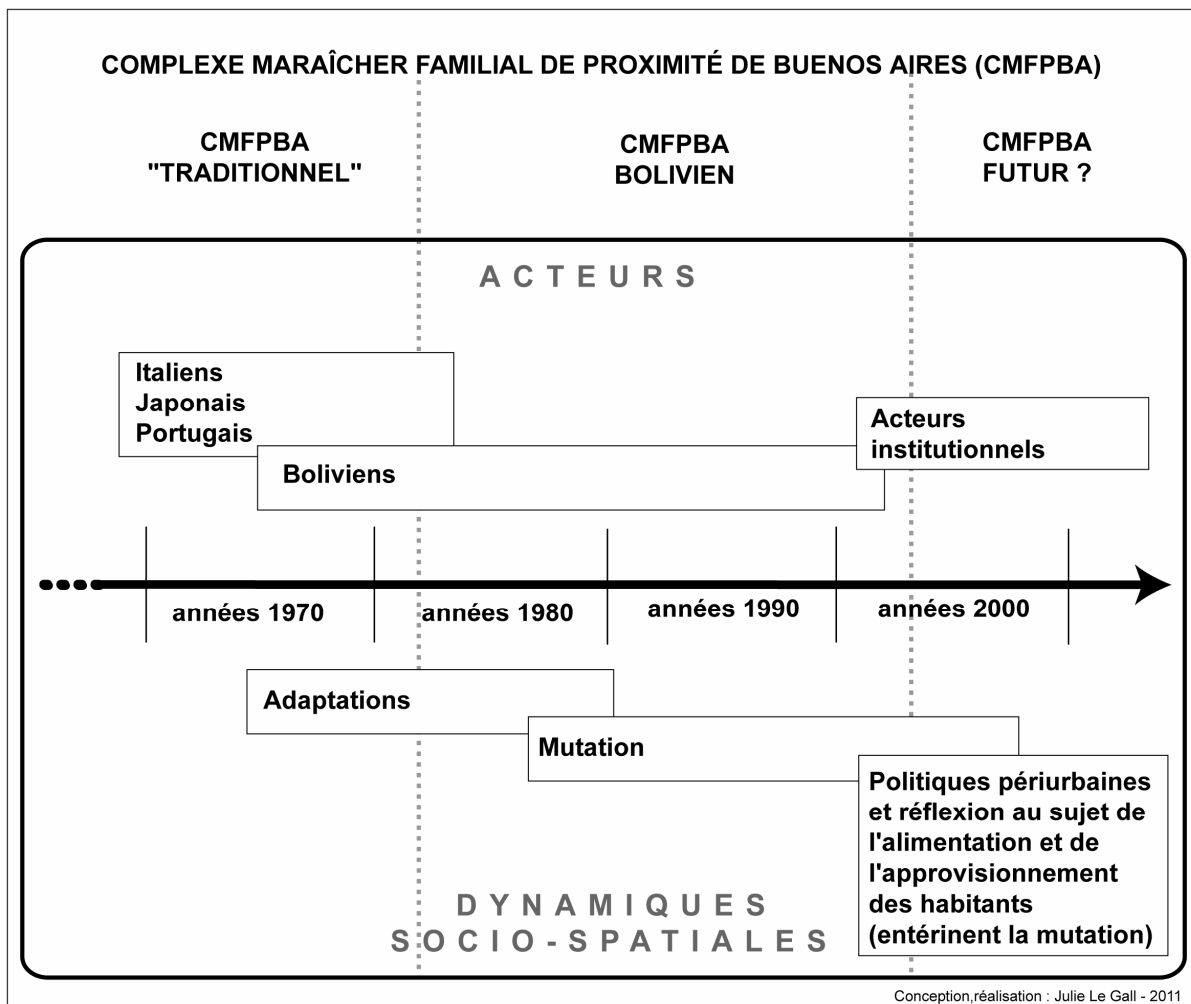
Néanmoins, les mutations de ce type sont indissociables du contexte spatio-temporel dans lequel elles s'inscrivent. A Buenos Aires, elles se sont déroulées à la faveur de contextes particuliers (le tournant politico-économique des années 1980, la décennie 1990 néolibérale, les années post-2001) présentant tous un point commun : avoir donné lieu à des profonds changements politiques, économiques, sociaux, spatiaux à l'échelle métropolitaine, relayés au sein de l'activité maraîchère. Encadrée par des crises (fin de la dictature en 1984, hyperinflation en 1989, crise multiforme en 2001), chaque décennie a à la fois :

- libéré des niches pour les Boliviens,

- « préparé » les conditions de leur insertion, de leur ascension, de leurs nouvelles circulations,
- et apporté de plus en plus de garanties pour leur installation prolongée et pour la préservation des espaces où ils s'étaient installés.

Aujourd'hui, le complexe maraîcher familial de Buenos Aires est entre les mains des Boliviens *et* il est bolivien : c'est pour cette raison et sous cette forme qu'il se maintient et se consolide. Le réveil politique favorable à l'aménagement des territoires périurbains constitue à la fois l'aboutissement de trente ans de transition pour passer du complexe « traditionnel » au complexe « bolivien » et, peut-être, le point de départ de nouveaux processus.

Figure 21 : Les évolutions du complexe maraîcher familial de Buenos Aires



Nommer le changement : un complexe recomposé

La deuxième hypothèse (supposait aussi que les transformations étaient portées par des acteurs qui se différencient des précédents par leurs pratiques sociales, spatiales et économiques. Travailler autour des notions de trajectoire, d'innovation et de stratégie pour observer ces pratiques s'est avéré probant pour cerner ces différences et discuter le terme de « rupture », si répandu dans les milieux académique, agricole et politique au sujet des migrants boliviens.

- Du point de vue des trajectoires sociales, de la sélection des niches économiques, de l'ascension, de l'accumulation et de l'évolution des secondes générations, il existe une continuité avec les acteurs traditionnels. Le profil migratoire des acteurs d'origine bolivienne domine sur toutes les autres logiques et les rapproche de leurs prédécesseurs.
- En revanche, l'appropriation de l'espace et la construction des territoires que proposent les migrants boliviens marquent une évolution du complexe maraîcher. Le schéma d'installation des Boliviens n'est pas européen, comme la majorité de leurs prédécesseurs, mais « andin ». Le cumul des trajectoires intégrant production et commercialisation, la division des tâches sans séparation des genres, l'usage des réseaux à partir d'une économie ethnique et familiale, les marqueurs de l'installation, apparaissent spécifiques aux Boliviens. Ces acteurs disposent d'un savoir-faire et d'un savoir-apprendre qu'ils héritent de Bolivie et transposent à Buenos Aires, de même que les valeurs, les coutumes, les relations sociales et familiales.

Dans cet entre-deux entre rupture et continuité, les évolutions ont prouvé la résilience du complexe maraîcher de Buenos Aires, entendue comme la capacité d'un système à pouvoir intégrer dans son fonctionnement une perturbation, sans pour autant changer de structure qualitative [Aschan-Leygonie, 2000]. Un système est dit résilient s'il adapte sa structure au changement tout en conservant la même trajectoire [Holling, 1973]). Comme le soulignait un commerçant grossiste argentin interrogé au sujet de la crise de 2001 : « *On dit que c'est la crise, mais les gens ne s'arrêteront jamais de manger. Ils mangent moins, parce qu'il y a moins de viande. Mais ils mangent. Ils continuent à manger.* »^{ccxxxi} Cela ne suffit pas à expliquer le maintien d'espaces de proximité pour la métropole, mais rappelle que, quelques soient les acteurs et les politiques en place, le premier facteur du maintien reste d'abord et toujours leur fonction principale : l'alimentation de ses habitants.

Au final, l'étude détaillée de l'activité maraîchère et de ses espaces, réseaux et circulations, invite à dépasser la dualité entre rupture et continuité et à employer l'expression de *recompositions géographiques* pour qualifier les transformations en cours. Alors que le terme de « recompositions » est souvent employé mais rarement défini [Bret, 2005 ; Rhein *et al.*, 2004], j'envisage la notion dans le prolongement de

celle de résilience. Les recompositions géographiques sont des dynamiques spatiales issues d'en bas (de « l'intérieur » d'un système spatial, soulignant le rôle de l'acteur endogène) ou d'en haut (depuis les sphères institutionnelles dotées de pouvoirs territoriaux), en réponse à des chocs brefs ou des processus longs, brutaux dans les deux cas, qui modifient profondément et durablement l'interaction entre un espace et sa société, et, par conséquent, l'organisation de cet espace.

Les contextes internes *et* externes à l'activité maraîchère ont provoqué des recompositions importantes à l'échelle métropolitaine, favorables à l'insertion d'un nouvel acteur, insertion elle-même source de recompositions. La particularité des migrants boliviens est d'utiliser les recompositions du complexe maraîcher autant que d'y participer.

Les fonctions restent, les paysages et les logiques d'organisation changent : le complexe maraîcher est un complexe recomposé.

Les multiples visages d'une nouvelle figure métropolitaine

A travers leur ascension au sein du secteur maraîcher, les Boliviens se sont imposés comme de nouvelles figures métropolitaines. Leur investissement massif dans le complexe les a fait évoluer d'une situation d'invisibilité, synonyme de rejet et de discrimination, à un état de visibilité, y compris politique, témoin de l'acceptation et de la reconnaissance de leur rôle. Aujourd'hui, du point de vue étatique, les Boliviens sont devenus les garants de l'agriculture périurbaine familiale de Buenos Aires, les garants de l'approvisionnement en légumes de la troisième métropole du sous-continent.

Cette recherche a permis d'aller plus loin dans l'analyse du rôle « des Boliviens ». Les nouveaux acteurs n'ont pas tous la même influence sur les dynamiques socio-spatiales observées, ne jouent pas tous le même rôle. « Le Bolivien de l'activité maraîchère » n'existe pas : à rebours des propositions englobantes, les Boliviens présentent de multiples visages.

D'un côté, les représentations métropolitaines évoquent des figures boliviennes emblématiques variant d'un type d'espace maraîcher à un autre. La « Bolivienne du coin » est rentrée dans l'imaginaire collectif urbain au même titre que l'épicier espagnol ou le *verdulero* italien d'antan ; le labeur du « *quintero boliviano* » (petit exploitant bolivien) est reconnu par ses confrères des zones productives comme celui de l'Italien, du Portugais et du Japonais quelques années en arrière ; les commerçants des marchés se sont résignés à la présence du « *quintero boliviano* » et de « la

Bolivienne » à l'intérieur de la halle (et non seulement à la cafétéria, en ce qui concerne la gente féminine). Chacun, à son échelle, a intégré la présence de ce nouvel acteur dans son environnement quotidien personnel ou professionnel.

D'un autre côté, l'analyse croisée de différentes variables a mis en évidence une diversité de profils récurrents :

- *Le mineur ou paysan de Potosí*, converti en producteur-transporteur-commerçant, spécialisé dans les légumes feuilles après une longue trajectoire socio-spatiale. Il habite dans le Nord de la Région métropolitaine. Il a profité du contexte des années 1990 (avec des niveaux d'avancées différents) pour s'insérer dans les marchés traditionnels ou a participé à la mise en place des marchés de la collectivité (jusqu'au milieu des années 2000). Il a pu abandonner la production pour se consacrer à la commercialisation et devenir un grand commerçant de la zone Nord (se déplaçant jusqu'à la zone Sud).
- *Le paysan de Tarija*, converti en petit producteur qualifié sur le plan technique (« producteur farmer »), maîtrisant la culture sous serre et spécialiste des légumes-fruits. Malgré une trajectoire courte, il a déjà réussi à atteindre un certain niveau de qualité, mais n'a pas avancé sur le plan de la commercialisation. Il a su profiter de la libération de niches après la crise de 2001 et habite dans le Sud de la Région métropolitaine.
- *L'urbaine de Potosí*, convertie en commerçante grossiste, spécialiste de la vente des fruits et légumes-fruits après une trajectoire assez courte dans les espaces détaillants périphériques. Elle habite et travaille dans la périphérie septentrionale de la Région métropolitaine.
- *L'urbaine de Cochabamba*, convertie en commerçante grossiste, spécialiste de la vente de fruits et légumes-fruits après une trajectoire longue à travers les lieux de vente au détail du centre-ville. Elle habite et travaille dans la première couronne : elle a monopolisé les emplacements des marchés traditionnels. Ce profil est quelquefois monopolisé par une urbaine originaire de Sucre.
- *L'urbaine de Cochabamba ou de Sucre*, commerçante au détail, qui tient un local au centre-ville de Buenos Aires. Elle habite ce local ou les quartiers boliviens des périphéries.

Le profil le plus marquant reste le premier : les Boliviens originaires de Potosí, arrivés durant les années 1970-1980 ont réussi à accumuler un capital financier et relationnel, ainsi qu'un savoir-faire, pour s'organiser en réseaux sociaux et créer de nouveaux marchés de gros. Sous leur influence, de nouvelles centralités maraîchères ont émergé dans la troisième couronne et s'affirment comme des alternatives, voire de possibles concurrentes au Marché Central de Buenos Aires.

Ce travail affirme la nécessité de désagréger les groupes de migrants dans les recherches migratoires, de sortir de la simple origine nationale pour comprendre les impacts différenciés des nouveaux arrivants sur leur espace d'accueil. En ce sens, mobiliser les stratégies individuelles et familiales, c'est-à-dire la capacité d'autonomie [Ma Mung, 2009b] des individus migrants par rapport au groupe auquel ils sont systématiquement rattachés, s'est avéré indispensable pour détecter la pluralité d'identités présentée ci-dessus. Ces identités, qui se croisent parfois, contiennent un spectre de pratiques socio-spatiales d'une immense diversité. Elles recèlent autant de relations aux espaces du complexe maraîcher que de degrés d'influence sur leur maintien ou leur redéploiement.

Les stratégies proposées pour analyser le cas des Boliviens pourraient servir à interpréter la mise en place du complexe maraîcher par leurs prédécesseurs. Elles pourraient aussi être transposées, au-delà de l'activité maraîchère, à d'autres catégories de migrants (traditionnels, limitrophes) afin d'éclairer leur rôle dans les transformations métropolitaines de Buenos Aires.

Les stratégies des acteurs étudiés, sans tenir compte de leur nationalité, laissent deviner les facteurs sociaux indispensables à la conservation systématique d'espaces de proximité pour nourrir les métropoles. On en retiendra trois, en complétant ainsi la troisième hypothèse qui ne s'attachait qu'à l'organisation des acteurs : tout d'abord, une orientation productive ou commerciale tournée vers la qualité (ce critère restant à définir suivant les contextes géographiques) ; ensuite, la capacité à employer les réseaux métropolitains et les réseaux sociaux pour s'organiser et faire face aux pressions de tous types ; enfin, l'émergence de leaders capables de créer l'interaction avec des acteurs exogènes.

Un nouveau modèle... et ses limites

Au total, malgré un contexte de fortes pressions métropolitaines, extrêmement mouvant dans le temps court, le complexe maraîcher familial de proximité de Buenos Aires se maintient et se consolide. Il se recompose sous l'influence de nouveaux acteurs -participant de façon inégale aux différentes dynamiques en fonction de leurs caractéristiques individuelles- et d'acteurs institutionnels qui cherchent à imprimer ces recompositions dans le temps long.

Les recompositions impulsées par ce couple d'acteurs dans le contexte spécifique de ces trente dernières années amènent un nouveau modèle spatial pour décrire

l'approvisionnement familial en légumes frais de Buenos Aires : *l'archipel maraîcher*. Cette figure décrit la présence de deux grandes îles spécialisées différemment dans la production *et* la commercialisation, reliées entre elles par des réseaux sociaux *et* spatiaux tissés par les Boliviens à partir des mailles métropolitaines. Appropriées de façon plus ou moins marquée, ces îles renferment des territoires protégés de longue date au Sud et devenus territoires de projet au Nord en vue de préserver les zones de production de proximité. Mais les Boliviens, nouvelles « fourmis » de Buenos Aires, pour reprendre l'expression d'A. Tarrius, « hypermobiles » à l'échelle régionale, font aussi évoluer cette proximité : de proximité géographique, elle devient de plus en plus proximité « organisée » et rappelle le raccourcissement des distances sous l'effet des nouvelles circulations maraîchères.

Ni tout à fait boliviens, ni tout à fait argentins - si l'on s'en tient à leur seul statut foncier- ces territoires de l'entre-deux mis en réseau garantissent aujourd'hui l'alimentation en légumes de la métropole argentine.

Mais on voit déjà poindre trois limites majeures à la durabilité de ces territoires. D'abord, les difficultés d'accès au foncier des Boliviens interrogent leur pérennité dans cette activité économique et la reprise par leurs enfants. Du fait de leur économie et de l'instabilité de leur situation foncière, ces derniers préfèrent tenter leur chance dans la commercialisation. Ensuite, à l'échelle du centre-ville, la chasse des commerçantes de rue orchestré par la police municipale rappelle la fragilité de la situation juridique d'un grand nombre des acteurs boliviens : la mise aux normes des producteurs et des commerçants pourrait en laisser certains de côté ou accélérer leur reconversion vers des secteurs moins contrôlés ou moins exposés que le secteur maraîcher. Enfin, la vague productiviste est bien lancée au Sud et est en passe d'atteindre le Nord, puisque les serres commencent à s'y développer de plus en plus. La construction des politiques périurbaines a bien mis en lumière les problèmes environnementaux accompagnant le développement forcené de la production ces dernières années (sous serre et en plein champ). Pourtant, malgré davantage de contrôles prévus, ces mêmes politiques soutiennent la mise en place de cultures sous serres suivant le même modèle qu'au Sud.

Si ce ne sont pas les Boliviens, qui produira et vendra les légumes pour Buenos Aires ? Quelle qualité de légumes souhaite-t-on pour nourrir les habitants de la Région métropolitaine ? Au-delà du maintien et de la consolidation des espaces productifs, ces questions devraient occuper l'action politique périurbaine dans la décennie à venir. Elles interrogent les modalités de ce maintien et invitent à prendre en compte l'ensemble des réseaux d'approvisionnement. Après l'émergence d'une politique pour les espaces périurbains, ces questionnements appellent plus largement la mise en place d'une politique régionale d'aménagement du territoire.

Ouvertures : de nouvelles parcelles à défricher

Cette recherche invite à proposer de nouveaux axes de réflexion.

Pour comprendre de façon complète le maintien d'espaces maraîchers de proximité à destination de Buenos Aires, il faudrait s'intéresser désormais à la partie non familiale du complexe maraîcher : le complexe maraîcher « entrepreneurial », aperçu notamment auprès des grands producteurs traditionnels de La Plata, des commerçants du Marché Central ou des chaînes de *verdulerías* de la ville-centre. Le niveau de capitalisation atteint par certains Boliviens en quelques années, tout comme le développement fulgurant de la plateforme commerciale d'Escobar laissent penser que le complexe familial bolivien et son homologue entrepreneurial pourraient se croiser d'ici à quelques années. Les allées du Marché Central voient déjà apparaître quelques « grands commerçants » d'origine bolivienne, précurseurs, peut-être, des prochaines reconfigurations de l'activité maraîchère.

A l'autre extrême, un travail autour des modalités d'approvisionnement en légumes à l'échelle micro-locale, desservant certains espaces situés à l'écart (spatialement et socialement) des réseaux métropolitains, reste à développer. Les potagers des *villas* (bidonvilles), en particulier, destinés à nourrir une population socialement défavorisée, ont été à l'origine des politiques maraîchères périurbaines de l'INTA : ils auraient mérité un plus ample développement. En effet, d'une part, les écarts sociaux se creusent à Buenos Aires et pourraient rendre ce type de structures indispensable à une frange de plus en plus large de la population. Et, d'autre part, l'évolution des mentalités chez les populations les plus aisées fait émerger une demande de plus de proximité avec les producteurs, de transparence dans les modes de production. Les potagers urbains mis en culture dans les *villas* pourraient répondre à la demande des consommateurs et constituer de nouveaux débouchés économiques pour les populations marginalisées de la métropole. Là encore, le complexe familial bolivien pourrait croiser ces exploitations d'échelle micro : la vente directe aux consommateurs, en particulier dans les périphéries de la zone Nord où il existe une demande de la part de la population des *countries* et quartiers fermés, pourrait constituer un autre débouché pour les producteurs familiaux d'origine bolivienne.

Ces deux ouvertures appellent de potentiels travaux complémentaires : le maillage maraîcher métropolitain n'est pas totalement connu, notamment sur le plan commercial détaillant. Le complexe maraîcher de Buenos Aires se décline en plusieurs sous-complexes (familial, entrepreneurial, micro-social, au moins) dont il est parfois difficile de saisir l'ampleur exacte.

Si l'on s'en tient aux avancées, ces deux ouvertures posent finalement la même question : celle du développement futur du complexe maraîcher bolivien et des modalités de ce développement.

Sur le plan quantitatif, la production est aujourd'hui suffisante et peut-être même excédentaire : la baisse constante des prix au sein des marchés indiquerait l'amorce d'une nouvelle crise de surproduction, similaire à celle des années 1980. Cette fois-ci, la dynamique d'expansion flexible ne concerne pas seulement les espaces productifs, mais aussi les espaces commerciaux : la multiplication des marchés présente-t-elle un risque pour l'activité maraîchère ? Les plans de développement pour l'activité commerciale, au stade d'ébauche, mériteraient, à l'avenir, une réflexion équivalente aux politiques périurbaines pour l'activité productive. Par ailleurs, cette surproduction pourrait dessiner de nouvelles ouvertures commerciales pour l'Argentine. La mise en conserve ou la congélation d'une partie de la production métropolitaine construirait à Buenos Aires des réseaux internationaux identiques à ceux des zones spécialisées du pays (Haute Vallée du Río Negro, Mendoza...). Dans ce cas, la transformation des légumes sortirait le complexe métropolitain de sa fonction de proximité et donnerait aux Boliviens un rôle d'une autre ampleur.

Ce travail a démontré le rôle fondamental des petits producteurs et commerçants boliviens dans l'alimentation de la population argentine. La reconnaissance progressive des Boliviens et l'évolution récente des politiques migratoires montrent la réflexion amorcée sur le plan social, pour penser ensemble l'Argentine européenne et l'Argentine sud-américaine. Sur le plan alimentaire, il apparaît nécessaire de réfléchir au modèle que souhaite proposer l'Argentine : sera-t-il possible de considérer sur le même plan les « deux Argentines », celle du grenier du monde et des entreprises agroalimentaires, et celle des petits producteurs et commerçants ?

Certains aspects du développement de l'activité maraîchère familiale de Buenos Aires laissent d'ailleurs penser que les petits producteurs ont déjà rejoint ce modèle de « *farmers* ». Aujourd'hui, La Plata est devenue la zone maraîchère principale de la Région métropolitaine, mais cette expansion massive de la zone Sud étend désormais son influence aux provinces voisines, comme Santa Fe ou Córdoba. De même, la plateforme commerciale d'Escobar centralise et redistribue les productions, depuis le Nord, au-delà des limites métropolitaines. Ces dynamiques participent sans aucun doute à la consolidation de l'alimentation en légumes des Argentins. Néanmoins, sur le plan qualitatif, les modes de production employés laissent dubitatifs.

Ainsi, Buenos Aires ne polarise plus l'ensemble des productions, mais devient aussi pourvoyeuse pour le reste du pays. En cela, il est temps que l'Etat s'intéresse au plus près à l'alimentation et au développement agricole qu'il souhaite offrir à sa population et au monde. La manne des ressources naturelles comestibles comme vecteur de croissance et sortie de crise pourrait devenir l'enjeu de futures recherches, associé à une réflexion sur la capacité des très grandes métropoles à se nourrir et exercer une influence indirecte sur les modes de consommation mondiaux.



Notes de fin (transcriptions originales)

ⁱ Padre: —[le encanta recordar] Sí. Y también llevaban en tren [la mercadería]. Yo no me acuerdo mucho de eso, pero contaban que, no sé bien, pero en el año '20 y pico, traían [la mercadería] de acá de la costa. Porque antes de [estar] acá, y hasta el año cuarenta, anterior a eso, las quintas estaban todas costeadando el Río de la Plata: de ahí chupaban el agua de la zanja para regar.

Hijo: —Eran todos canales.

Padre: —Yo te lo digo porque había un viejo italiano que decía [imita el acento]: “ma io vine a la costa el día vendecuatro en el año venticuatro y a la quinta número veinticuatro”. De esos quinteros acá ya no hay *más nadie*.

ⁱⁱ En liniers, era cualquier cosa. Todo quedaba afuera, los camiones, el tráfico, ¡no te imaginás!, era imposible dejar todo así.

ⁱⁱⁱ R.: —Venían cerrando mercados. En ese momento, quedaban dos mercados abiertos: 3 de Febrero y Beccar, mientras que habían cerrado el resto. Venía la infantería, con perros, camiones, todo [se refiere al cuerpo de infantería de la policía], y cerraban el mercado. Hubo un día en que, como quedaban esos dos mercados, nos dijeron: “esta noche, ustedes o ellos”. No sabíamos si le iba a tocar al mercado de 3 de Febrero, que era la cooperativa Coproico, o a nosotros. Esa noche les tocó a ellos. Hubo tres muertos, cosa que no salió a la luz.

J.: —¿Muertos, hubo?!

R.: —Tres muertos.

J.: —En 3 de Febrero hubo muertos porque entraron y quisieron resistir.

R.- Sí, estaban adentro también. Pero [lo subraya de vuelta] no se supo que hubo tres muertos. No salió en los diarios, nada. Yo lo supe porque fui, junto con otro de los cinco, a ese mercado, nos enteramos de lo que había pasado, y en seguida vinimos para acá.

^{iv} B.: —Triste cuando nos enteramos que nos íbamos... nunca pensamos que nos íbamos a ir del mercado Abasto, jamás... nunca pensamos de que no lo iban a arreglar, de que vamos al central, de que se traslada al central, que lo van a cerrar... que nada... y pensamos que iba a ser eterno el mercado, que va a ser, nos tuvimos que ir... sí o sí nos fuimos... fuimos los últimos que fuimos, salimos del mercado... se cerraron todos los mercados, el Dorrego, el 3 de febrero, el mercado Abasto fue el último que cerró la puerta... qué va a ser...

^v B: —porque acá tenés más vida... más vida de mercado porque en el mercado se trabajó siempre de noche, siempre, el mercado siempre se comercializó de noche y en el central están herrados con el horario

J: —si porque ahora es de día...

B: —O sea el Central está siempre en contramano: en vez de trabajar de noche, trabaja de día, cuando los demás mercados... Por eso fracasa tanto viste... Está mal trabajando actualmente, por qué? Por el horario, trabaja de día cuando los demás mercados trabajan todos de noche. Acá [Mercado de La Matanza] los fruteros a las 5 de la mañana cargaron y ya se van para la verdulería y no pierden el tiempo,. En el mercado central, tienen trabas... trabas para entrar, trabas pa' salir, la policía que te mangua plata de esto, todo... y acá no, viste, acá venís, cargás y te vas... es

Julie: —¿Todos los mercados abrían de noche?

B.: —¡Claro! Toda la vida fue el mercado de noche, yo no trabajo nunca de día, la venta siempre fue a la noche, a mi me gusta trabajar de noche la fruta y la verdura. Aparte que se presta la noche para trabajar la verdura, no se te amortigua, no se te daña... O sea la mercadería no se amortigua, vos de día agarrás por ejemplo al sol se te amortigua toda la mercadería, no es lo mismo de noche que de día... Este trabajo es

para hacerlo de noche... Toda la vida, se trabajó, al Abasto se trabajó siempre de noche... Siempre de noche... la venta siempre fue de noche...

^{vi} Matías: —¿Y antes venían solamente para la cosecha y el embalado y después se iban?

Padre: —Claro, por ejemplo, la embalada la hacían todos [los que venían] de Salta y de Santa Fe.

Matías: —Empezaban a venir de arriba e iban bajando.

Padre: —Hoy mismo también.

Hijo: —Llegan acá cuando largan en Salta.

Matías: —¿Y después van a Corrientes?

Hijo: —No, los que yo hago hacen Salta y después nosotros. No llegan a Corrientes porque nosotros nos adelantamos muchísimo. Antes sí. Antes, hacían Salta, Corrientes y venían acá, porque nosotros empezábamos después del 10 de diciembre.

Padre: —Antes venían de Salta, de Santa Fe; Corrientes, prácticamente, no existía. Porque era una zona que no daba tomate. Después empezó a dar por el invernadero. O sea que la parte fuerte era: Santa Fe, Rosario, Escobar y La Plata. Y después iban a Río Negro. De ahí, en abril, volvían a Salta de vuelta. Ahora no, porque las cosechas se estiraron más. Calculá que nosotros arrancamos acá en los primeros días de noviembre, por no decir los últimos días de octubre, y terminamos a fin de mayo. Cuando antes empezábamos, ponéle, el 5 o el 10 de diciembre y el 1º de febrero no había más tomate. Entonces, se iban a Río Negro.

Matías: —Eso, en los años '60 y '70.

Padre: —Claro. El invernadero empezó acá en el '80 y pico o '90. Cuando se empezó con los invernaderos, se fueron estirando más [los tiempos]. Todas las zonas se fueron estirando más. Porque Corrientes, antes, duraba en octubre veinte días nomás. Venía una lluvia y se terminaba. Ahora, Corrientes empieza en julio y termina en noviembre.

Hijo: —Fijate lo que se alargó Corrientes. Es mucho el lapso que tienen. Por eso hoy no hay [faltante] en ningún lado: están todos los baches cubiertos. Antes, La Plata tenía la primicia porque Corrientes terminaba antes. Hoy empezás vos con el tomate de La Plata y Corrientes no terminó. Entonces no tenés primicia.

^{vii} Antes, el 70% de los agricultores era portugués. O sea... Antes sobre 16 agricultores, tenías un italiano, dos japoneses y los demás eran portugueses.

^{viii} Los bolivianos de hoy son los italianos de antes.

^{ix} G. (commerçant, secrétaire du marché de gros bolivien de Morón, origine bolivienne, 25 ans): —[Los bolivianos] trabajaron como peones, con los portugueses, creo, en los años 80's-90's. Los japoneses eran los fuertes de la agricultura en esa época, después de que dejaron los italianos. ¡Cómo aprendieron! Los japoneses se hicieron agricultores en lugar de los italianos,... Y hoy en día la agricultura es boliviana, creo que podemos decir, es lo fuerte de la agricultura. Y después que aprendieron como peones, también se independentizaron, se hicieron ellos patrones, y aprendieron cada uno con lo suyo.

^x Matías: —¿Y tampoco sabe por qué en las quintas? Su abuelo estuvo cosechando maíz también.

J. P. padre: —Vino en el año 28 y trabajaba de peón. Iba a las cosechas en un tren carguero, que lo corrían porque no tenía para viajar. Y como él, todo el mundo. Iban a donde había trabajo. Contaban que [en esa época] la gente trabajaba por comida. La gente trabajaba, comía y al mediodía [acá no se escucha casi nada estoy reconstruyendo lo que creo que dijo], después que les daban algo de comer, seguían caminando y buscando.

M.: —Y empezó a trabajar en esta quinta de italianos.

J. P. Padre: —Mi papá, sí. Y mi abuelo también trabajó ahí. Pero antes, mi abuelo había trabajado en bosques: —“bosques” hasta por ahí nomás. Pero sí, los dos siempre en la quinta

^{xi} Carlos: —Uno de sus primeros trabajos fue en una quinta de verduras en Villa Visir, partido de Cañuelas. Era una vida muy sacrificada, trabajaban allí durante la primavera y el verano, y en el invierno: —al disminuir considerablemente el trabajo- tomaban algún tren carguero (para economizar) y se dirigían a las localidades de Azul, Las Flores o Tandil para la cosecha de maíz.

^{xii} Primero en las quintas, vinieron de Italia y España. Vinieron para los granos y sabían de hortalizas, entonces... se metieron con hortalizas...

^{xiii} Padre: —Mi abuelo siempre trabajó en la quinta [lugar de los italianos]. Primero fue peón y luego medianero. Pero nunca llegó a tener una quinta. Tuvo una quinta por cuenta de él un par de años cuando falleció un tío mío.

^{xiv} Padre: —Los Portugeses estaban en toda la parte de Varela, El Parque, La Carolina. La Carolina arrancó en el '50. Mi papá se había anotado en cinco hectáreas y después las dejó. Ahí [esa zona] se hizo grande cuando Perón les dio lotes de cinco hectáreas a cada productor a pagar en muy largo tiempo. Les daba facilidades. Pero no todos la agarraron.

^{xv} N.: —Operan con todos los japoneses en cada rincón del mundo. Acá hay una agencia para los que están en Buenos Aires et los que venían de Paraguay también. Cuando independencia, ayuda. Auditan cuando querés cambiar de rubro, en cuántos años podés pagar... Tiene que tener un 30 % de tu capital para acceder a esto

^{xvi} Julie: —Y ya había nacido su hijo ?

K.: —Nació después. No había nada acá.

Daniel: —No había nada, como cartoneros hoy en día. Casita y nada

^{xvii} N.: —En ese año, recién nos habíamos casado... La inmigración había hecho una parte de la vivienda, de ahí para techar, venía como venía. A principios, aprovechamos para hacer la casa.

^{xviii} Julie: —Antes, en el mercado, ¿el productor no tenía puesto?

Padre: —Yo digo que no. Los comerciantes eran otros. Llevaban a comisión los que estaban. Todo se vendía a comisión. En el Abasto, no había ningún productor para vender su mercadería. Por lo que conozco, el 90% lo llevaba todo a comisión.

^{xix} P.: —Antes era cosignatorio mi papá. Los portugueses no estaban en el mercado, mi papá, si, pero los demás, no. No habían muchos portugueses acá. Era otra gente, gente del campo. Había una separación entre la gente del campo y los puesteros. La mayoría de los puesteros eran cosignatorios, italianos. El tano y el japonés estaban en la florería.

^{xx} Ricardo: —Mi abuelo, cuando vino de Italia, tenía quinta acá, en San Isidro. (...) Mi abuelo iba tres veces por semana a vender su verdura al Mercado de Abasto Central (...). Llevaba, en esa época, la mercadería en carros tirados por caballos: de acá hasta allá [Buenos Aires] eran todas calles de tierra. Iba también al Puerto de Frutos de Tigre. Acá, en el Delta del Tigre, había [lo enfatiza] muchos productores de fruta.

Julie: —Pero iba para comprar.

R.: —Sí. Compraba en Tigre y completaba, de ese modo, sus productos de la quinta para llevar todo a venderlo al Abasto. Tardaba un día en ir.

J.: —¿Y en el Abasto no tenía puesto?

R.: —No. Se sentaban en el piso. No sé cómo era en esa época. Estaba recién estrenado, el Abasto. Haría diez años [que se había estrenado].

J. ¿En qué año llegó [su abuelo]?

R.: —En 1892.

J.: —El Abasto comenzó a funcionar más o menos en esa fecha.

R.: —Sí. Mi abuelo tenía diecinueve o veinte años. También tenía feria acá en San Isidro, donde vendía frutas y verduras, en los otros tres días en que no iba al Abasto.

^{xxi} J. P.: —¿Sabés qué hacían los viejos de antes? Muchos no lo contaban, contarían lo que les convenía. Pero los viejos iban allá, dejaban el carro con la verdura, comían en un restaurante -que le decía la fonda, antes-, y ahí mismo dormían. Y venían al otro día, si es que venían.

^{xxii} C.: —Nosotros nos quedábamos toda la noche pero no trabajábamos durante la noche. (...) No, pero A., era noche blanca igual, si no dormíamos igual... Llevábamos y nos quedábamos esperando que se termine de vender para volver a casa.

^{xxiii} G.: —En el Abasto era así. En el 1946 ya habían en el Abasto italianos. Fue la última ola de migración desde Italia. Entonces no pasaban por la producción sino que directamente entraban en la comercialización. Pero no empezaron en los puestos, empezaron de changarines, de empleados.

^{xxiv} B.: —Y yo estaba con un poco de c***, y levantábamos, revendíamos mercadería, era otra vida, vos levantabas 100 bolsas de papas en ese puesto y las ponías acá en el piso y ya te ganabas plata, bah, eso es el día a día, te ganabas el mango ahí al toque... era otro movimiento de plata, había plata en el país...

^{xxv} R.: —Anduve de ambulante en la calle, con mi carito “carro y caballo”. Había mucho trabajo así. El 80% de la verdura se vendía así, no había parlantes y se gritaba a pulmón. Con 3 o 4 artículos se llenaba el carrito y se vendía. De mañana, en verano, hasta las 12 de la tarde era raro...a la tarde se salía pero ya, en invierno no. Se comercializaba todo fresco.(...) Compraba en lo de Liniers, despacito, caminando, llegamos hasta 3 o 4 estaciones adelante, hasta Castelanes llegamos, es una zona muy buena, barrios con mucha chalet, más adelantaditos. Después tuve verdulerías. Así que conozco toda la cadena. Me quedé 7 años en Ramos Mejía en XXX ; después 6 años entre XXX en Ramos Mejía ; después 2 años en Villa Luzuriaga, la casa era el local mismo, en San Justo, en la Matanza (se vendía un fondo de comercio). Estuve así 15 años en Liniers [comprando en el mayorista], y después se cerró en el 1983, me quedé un año sin trabajar, tenía el negocio en casa, y después vine acá [en La Matanza].

^{xxvi} R.: —Pero ya como minorista no tengo paciencia a la gente, a la señora...”que quiero un zapallito más redondo, más fresco...” Hay que tener que aprender a gustar la cara de la persona al frente, como si fuera el mejor ser humano... Más te vale la atención... Atendía más mi señora. Los dos estábamos en la primera y en la segunda. A veces, a las 12, queríamos irnos y los clientes venían igual.

^{xxvii} Julie: —¿Y cuándo fue el cambio?

M.: —Hace cuatro años, después del saqueo. El cambio fue en el 96: antes el sacrificio valía la pena. Anduvo bien entre el 90 y el 96, de ahí no hubo ningún cambio, ahora vamos por atrás. Es la changa nomás. Hace 20 años atrás, era otra cosa. En el 95-96, el gobierno se planteaba otra forma de trabajar, la moneda ayudaba. Las semillas eran importadas, pero ahora en nuestro trabajo, vamos por atrás, ... y hay que aguantar

^{xxviii} Susana: —Ella cuando venía acá ni tocaba una maceta y ahora, viene , compra... Ellos hacen Bonzaïs. Venden a los hoteles. “Hume”, se llama la empresa. Es un cerezo, una fruta. (...) Pero es re duro. Le [a mi hija] duele también todo en la columna. Con la masajista va a veces. 12 horas a veces trabaja. Entra a las 8, descansa 20 mn y después hasta las 8 de vuelta. 40 min le dan de pausa.

^{xxix} “Yo hace muchos años que estoy, y laburo, pero ¡no me puedo comprar un camión!”

^{xxx} Hijo: —Son generaciones que dejaron la vida para ser algo. Esas es la realidad. Dejaron la vida para poder llegar a ser algo, y disfrutaron muy poco. Porque vinieron con quince o dieciocho años y laburaron cincuenta años para poder llegar a ser algo.

^{xxxi} Padre: —Yo siempre digo: mi abuelo la pasó peor que mi papá; mi papá la pasó peor que yo; y yo la pasé peor que mi hijo. Esto va evolucionando, y va para mejor. Yo a veces le digo a Ariel: todo lo que

vamos teniendo mejor es por el sacrificio de mi viejo, de mi mamá, lo seguí yo, ahora lo seguirá Ariel, porque son muchos años trabajando.

^{xxxii} Padre: —El boliviano empezó a venir, primero, a toda la zona de Escobar. Después empezó a venir para acá. Hijo: —En realidad llegó en el '80 y pico.

Padre: —'85, '86. Y los que venían para acá era porque [gente de La Plata] los iba a buscar a Bolivia.

Matías: —¿Y antes venían solamente para la cosecha y el embalado y después se iban?

Padre: —Claro, por ejemplo, la embalada la hacían todos [los que venían] de Salta y de Santa Fe.

Matías: —Los bolivianos empiezan a aparecer entonces en los '80.

Padre: —Te digo más o menos: a lo mejor en el '85.

Julie: —¿Y ellos venían de Escobar?

Padre: —¡Claro! Ellos empezaron por el '78, '80 en Escobar. Te lo digo porque estaba el quintero ese, Calva, que los iba a buscar con el camión.

^{xxxiii} C.: —Porque por ejemplo, el tomate, te estoy hablando de los 80 más o menos, en Escobar se producía por todos lados tomates, y traíamos al mercado. No venía de la Plata, venía de acá. Lo cultivábamos así en triángulo, a campo (tuteurs), acá era todo tomate. No era como lo hacían en Tucumán, con invernáculos. Vos veías de avión, llegando del Norte y era todo verde, campo y campo así. No había todas esas casas como es hoy... Primicia y tardía también hacíamos.

A.: —y el que hacía primicia, si, agarraba algo.

^{xxxiv} G.: —Los bolivianos empezaron en la comercialización comprando aquí [MCBA] uno, dos productos que vendían después en la calle.

J: —¿Y cómo empezó eso? ¿A principios de a poco? Qué vendían a principios?

B.: —Limón, ajo y melón en la vereda... En la calle... así empezaron y así invadieron toda la Argentina...

^{xxxv} Julie: —Podés poner una fecha de cuándo empezaron los bolivianos a vender?

B.: —En 1978-80, después del Mundial empezó la invasión del Paísano.

J: —No estaban antes?

B: —No pisaban el Abasto, los Paísanos. No tenían puestos. Apenas venían a traer la verdura. Y la frutería, la frutería, año 78, 76, a los bolivianos en la Capital Federal no los dejaban entrar.

^{xxxvi} "y ahora todos son bolivianos"

^{xxxvii} "y ahora están todos copados, la fruta, la verdura, la manejan ellos, toda la Capital Federal la manejan ellos"

^{xxxviii} el 90% de los que vienen a comprar es boliviano, antes la mayoría era italianos, españoles, sino argentinos, hoy el 90 % es boliviano

^{xxxix} "y están cada vez más, cada vez más, hasta que ahora bueno... ahora, prácticamente están todos paisanos!"

^{xl} "La cantidad de gente de hace cuatro años a acá fue impresionante y cada día viene más. Hace quince años, no había mucho de ese tipo de gente, hoy es impresionante, de diez a uno."

^{xli} Padre: —Eso queda mal, vos no podés cuestionar a otro, pero lamentablemente los traían como animales. (silencio)

Padre: —Los traían como animales. Y te digo más: —dicho por los propios bolivianos- de Bolivia acá venían con un ságuiche. Les daban un ságuiche y los tiraban arriba del camión. Y era en la carrocera, ¿eh? Traían veinte o treinta tipos. Los metían en la quinta y les sacaban los documentos pa' que no se escapan. No sé, pa' mí, eso es un asesinato. No lo quiero decir, pero [está] dicho por los bolivianos. Eso es ser asesino. Era gente muy cínica.

V.: —Yo de Bolivia, me vine en el 1984 como obrero, me habían contratado por la temporada de 4 a 7 meses, de mayo a noviembre para ir al norte. Era todo tomate a campo en Corrientes, éramos muchos ahí que los camioneros traían de Bolivia, éramos como 25 con un sólo patrón. Vinieron de Corrientes, nos hicieron firmar un contrato para trabajar por temporada, y que nos traían y llevaban después. Los patrones en ese momento eran bien vivos, hacían contratos para pagarnos en bolivianos y no en pesos. Pagaban 800 bol la temporada. Y el peso en ese momento valía mucho. Iban con 100 pesos y con 100 pesos se pagaban el peón para toda la temporada.

^{xlii} G.: —En la producción ingresaron como mano de obra barata. (...) De mano de obra, los españoles e italianos los emplearon porque ellos mismos habían subido. Como no se encontraba más empleados, se fueron a buscar ente en Bolivia y esa gente sube.

^{xliii} “Voy a traer a un chico o una chica”

^{xliv} Commerçant grossiste (origine bolivienne, Marché de Pilar, 45 ans): —Por ahora este mercado es chiquito, pero cuando los italianos empezaron, también habían hecho mercados chiquitos. ¡Se llenaron después! ¿Ves lo que es Matanza hoy? Seguro este mercado será así dentro de unos años. Esa ambición tenemos.

^{xlvi} “La gente que trabajó acá toda la vida se tuvo que ir, porque [los bolivianos] trabajan de una forma distinta.”

^{xlvii} “Acá por la zona, somos los únicos que plantamos frutillas.”

^{xlviii} “Hace 20 años, nadie conocía de frutilla.”

^{xlvi} “Eso es... Ahora, ya no me acuerdo el nombre...”

^{xlix} “Y a los dos días que estábamos instalándonos en ese lugar, nos pregunta: ‘¿no quieren poner también verduras chinas?’. Yo se lo mostré lo que ya tenía. Y pusimos todos... pero se nos pasó, todo se puso como flores, y ¡tiramos todos! Pero él después nos dijo que no había que hacerlo, que tirarlo, ¡ya que los chinos se comen las flores! Pero nos dijo ‘ya les voy a hacer recuperar, les voy a aprender. Y los chinos quieren comprar a los chinos, son muy celosos... entonces voy a decir que esos invernaderos son míos’ (por las dudas). Para el nabo no nos equivocamos, hay que poner cada uno en su lugar, para no perder nada, y no perdimos nada. Las semillas me rinden todo, ¡yo las guardo todas [nos muestra]!”

ⁱ “El año pasado lo hicimos, es muy nuevo. Andábamos caminando por La Plata y allá es muy desarrollado, es lindo...”

ⁱⁱ “Aquí cuando llegué no tenía invernáculo (...). La mayoría de los invernáculos los hice el año pasado. La madera ya estaba. Puse esos 3, más 5... en total son 10... más otras 3, son 13, 16... 22 son en total. Debe ser como una hectárea, más tres hectáreas a campo.”

ⁱⁱⁱ “Primero eran los coreanos que hacían las bandejas. Ahora los coreanos desaparecieron y son los bolivianos que las hacen. Lo hacen por acá.”

^{liii} “Compro las bandejas. Lo único que hago es la calabaza y el berro. El resto se lo compro al chino, trabajo con él que se retira a la tarde. Voy a las 6, 7 de la noche, cuando entregan hay que ir. Hay uno en Celina y otro en Tapias, en donde pasa el tren de Madero. Vamos a buscar las cosas a la casa de los chinos mismos: Chang y Son. Todo lo que es rallado lo hacen ellos. Viene con flete, en el bus o en el taxi no te dejan entrar con eso.”

^{liv} “Por ejemplo, el tomate... te estoy hablando de los 80, más o menos. En Escobar se producían por todos lados tomates y traíamos al mercado. No venía de la Plata, venía de acá. Lo cultivábamos así en triángulo, a campo, acá era todo tomate. No era como lo hacían en Tucumán, con invernáculos. Vos veías de avión, llegando del Norte y era todo verde, campo y campo así. No había todas esas casas como es hoy...”

^{lv} “Los japoneses habían hecho frutillas, pero son más buenos para los números, tienen más habilidad para cambiar de rumbo según lo que ganan o no.”

“Ud. se pone mucho en la quinta, nosotros no trabajamos en la quinta, hay que buscar otra forma, para no depender tanto.”

^{lvi} “Los que te decía Alejandro que [il cite un nom de groupe de personnes] no son productores y eso... ¿Sabés por qué? Porque ellos se dedican a recuperar una variedad de tomates que era propia de la zona de acá, tomate platense, y son la mayoría italianos, porque son familias que año, año, año, por muchos años, han cultivado esa especie. Y ahora, por haber llegado al mercado los híbridos de tomates, se ha perdido aquella variedad de tomate que trajeron los italianos de Europa y que se había adaptado a la zona. Por eso ellos son todos italianos, por eso no encontrás en esas familias de bolivianos, pero es una cosa muy especial.”

^{lvii} “En el 92-95 trabajaba en la quinta con frutilla en Villa Rosa, de mediero. Era un trabajo bajo patrón. Estaba todo el día en la quinta, con japoneses, portugueses y ellos iban a vender. Pero los paísanos son medio habilosos y agarraron la quinta... Lo práctico enseña más que lo teórico, aprendieron e hicieron lo mismo.”

^{lviii} Julie: —¿Y cómo aprendieron [los bolivianos] [a cultivar frutilla]?

Ricardo Aragona: —Y...mirando. La historia del boliviano es así: al boliviano lo trae el portugués a la Argentina.

J.: —Pero los portugueses no hacían frutilla.

R. A.: —No. Pero el boliviano viene y empieza a mirar.(...)

J. : —Entonces, ellos fueron observando cómo, por ejemplo, lo hacían los japoneses.

R. A.: —Exactamente. Cuando vienen acá, trabajan como mano de obra de los portugueses. Dado que eran mano de obra barata, los portugueses los traen. Pero ellos empiezan a mirar y a aprender.

^{lix} R. (commerçant au détail, verdulería, 38 ans, Palermo): —Cuando no tengo tiempo, compro en Matanza. Las señoras venden las bandejas en el medio. Pero no me gustan. A los clientes tampoco porque, ¿no ves? [elle me montre une barquette de carottes achetées], no está fresca la verdura, la compro a la noche y ya al mediodía está fea.

F. (commerçant au détail, rue, 51 ans, Palermo, dans un espagnol rudimentaire et avec de nombreuses hésitations accompagnées par des gestes): —En mi casa hago, a la noche. Todo chiquitito se corta. Así chiquitito, chiquitito y, después, así se pone, bien llenito, hasta arriba así [elle fait les gestes avec une barquette vide et me montre comment on coupe et comment on remplit]. Venden en el mercado pero diferente es. Más barato me sale así. Tengo sopita, tengo ensaladita, todo tengo. Está bien rica así la sopita, bien fresca.

L. (commerçant au détail, verdulería, 39 ans, Villa Crespo): —Las ensaladas de frutas las hacemos acá atrás. Porque si las comprás, te vienen con cualquier cosa y poca variedad, muchas manzanas, muchas naranjas. Nosotros le ponemos de todo adentro. ¡A veces ponemos frutillas también!

^{lx} N.: —Saben comprar, te digo, compren muy buena mercadería. A nosotros los argentinos nos gusta comprar una verdura boliviana porque venden mejor. Saben comprar. En cualquier lado, donde estén, ellas venden bien. Cuando es un barrio medio pobre, por Ciudad Evita, yo he visto, ¿viste?, la china lleva la mercadería, la peor. El boliviano, aunque sea ahí, te va a llevar mercadería buena. Sea la zona que sea, él trabaja la mercadería que lleva.

^{lxi} R. (commerçant argentin, 63 ans, La Matanza): —Antes eran todos argentinos, españoles, eran más fluida la venta. Ojo que los bolivianos aprendieron bien de alguna gente que estaba acá. Es muy asesorada en la quinta y ahora trabajan bien. Sobresalieron de los que habían antes. Trabajan mejor, preparan mejor. La presentación es mucho mejor. Antes no estaba muy adelantado, ahora viene preparadita la verdura.

^{lxii} M: —Arrendatarios, o sea inquilinos, alquilaban la tierra, poca cantidad 1-2 ha. El 90, 80 % de la gente alquilaba un ha. ó 2 nomás que eso, algunos tendrán una dimensión mayor, pero no mucho, en qué hacía una producción variada de muchas especies.

^{lxiii} “Esos portugueses en la década de los 60 llegaron de Europa y la mayoría de los portugueses era primitivamente floricultores, no eran horticultores, no hacían horticultura. La mayoría fracasó en sus emprendimientos, les fue muy mal con las flores. Cambiaron de rubro y se dedicaron a la producción de huevos, o sea, aves pero no el ave en sí misma, sino el huevo, ellos se dedicaron a poner invernaderos de gallinas ponedoras que ponen los huevos. ¿Qué pasó? Cuando llegó esa comunidad de bolivianos, esos portugueses venidos a menos empezaron a alquilar espacios así, de 1, de 2 ha., a esos bolivianos que venían con toda la fuerza para empezar. (...)Pero fue una salida para esos portugueses que necesitaban alquilar esa tierra que ya no los rendían y fue una salida para los bolivianos que podían alquilar por un precio módico o menor o digamos no tan caro, tierra para trabajar.”

^{lxiv} “Antes allá no había tanta gente, era para elegir... todos querían estar en el medio, nadie quería ir atrás, pero ahora está muy lleno, no hay lugar.”

^{lxv} Unos comerciantes me alquilaron un pedacito de su puesto y así de a poco, empecé a conocer la gente de un puesto al otro. Hasta que finalmente, me instalé en un solo puesto.

^{lxvi} Elisabeth: —[Los bolivianos] no tienen ni un problema en trabajar en un metro cuadrado rodeado de cajones.

Julie: —Ah, pasa también acá...

E.: —Acá también. Lo que pasa es que, a veces, en un puesto hay dos personas, dos operadores, porque eso es un mercado bien visto, dentro de todo, bien ubicado, vigilado, ordenado y limpio. Más de uno quiere un puesto para alquilar, pero no hay. Entonces ellos se insertan como sea, de cualquier manera.

J.: —Y... ¿cada dueño de puesto es libre de dividir el suyo?

E.: —Cada uno es libre de hacerlo. Lo vamos a ver acá abajo: hay una señora con la cual tenemos muchos problemas porque ella no es respetuosa para nada de las normas y ha dividido el puesto en dos. Uno lo tiene a un boliviano y, la otra parte, a otro por una reja. Ella no trabaja y cobra de ambas partes. Hay varios puestos acá.

^{lxvii} Julie: —Y ¿cuándo fue eso, de la división de los puestos?

Elisabeth: —Se fue dando... mmm... hace diez años no había, empezó ahora.

^{lxviii} “Para trabajar bien, falta gente, 4 familias con 10 ha. para estar bien, es lo normal.”

^{lxix} “Hoy vos agarrás una hectárea de tierra y la arás en el día. Hay tractores para eso. Pero, antes, la araban con los caballos. ¿Quién plantaba cien hectáreas? Nadie. Plantaban cinco de tomates, cinco de morrones. Había alguna quinta grande, pero eran muy pocas.”

^{lxx} N.: —El lunes algunos productores se fueron de vacaciones. Están, se marchan, hacen sus actividades... Trabajan 1,-14 horas seguidas. Hay que manejarse con prudencia con los horarios porque, a lo mejor, llegás y están durmiendo. El lunes es más tranquilo. Después, miércoles y viernes es “¿cómo se va a mover con el mercado?”, “¿qué verduras va a llevar?”...

^{lxxi} “Los quinteros suelen cosechar a las 5, 4, a veces, con el primer rayo de sol”

^{lxxii} “En la mañana, a las 10, nos vamos porque hay que dejar los vacíos y elegir la mercadería en las quintas. Después vienen el almuerzo y la siesta, de las 3 a las 7. A las 7 ya carga la mercadería en la quinta y a la una de la mañana ya está de vuelta. ”

lxxiii “Presente o temprano nos levantamos, yo salgo a la noche, llego al mercado después de 2 horas de viaje. A las 12 de la noche: —1, estoy. Hasta las 7, 8, 9. Nos vamos para cargar camiones, a las 10 vamos arriba del camión y cargamos... al mediodía estoy.”

lxxiv “En Escobar es de noche, es difícil. A las 5 de la tarde salíamos, a las 7 estábamos en Escobar, a las 20h30 entrábamos a comprar caminando, a las 23 entran los vehículos para cargar, cierra el otro día a las 9 de la mañana”

lxxv “Ellas trabajan 22 horas. Si el día tiene 24 horas, ellas trabajan 22.”

lxxvi “En tiempo de frutilla, él que te obliga es la fruta. ¡No somos nosotros que nos obligamos! La frutilla es otro ritmo. Se vende más el martes y el jueves porque traen al central.”

lxxvii: —Fijate, es la 5.15 y no hay nadie. Está apagado el mercado. No se vende nada. Hay que saber salir igual, porque sino... Pero podés sacar tanto en una semana que en 2-3 meses... Una semana podés tener un buen laburo, y la otra, no. La peor temporada es invierno. Se invierte en verano. Pasamos hambre todo el invierno, no se vende nada de ensalada, en invierno se vende más papas, cebollas... La gente dice “ganan ellos, ganan”, pero en invierno equilibra el verano, no se vende nada. Y es igual para todos los quinteros.

lxxviii Au Marché de Beccar

Elisabeth: —Esto es un trabajo muy sacrificado.

Tomás: —Es de noche.

E.: —Es un trabajo muy sacrificado porque trabajás a contramano del mundo. Cuando todo el mundo duerme, vos estás trabajando, vendiendo, descargando, vendiendo verdura y cuando todo el mundo sale a trabajar, vos estás yendo a tu casa a dormir entonces.

Au Marché de Pilar

Fille de F. (16 ans, origine bolivienne): —Cuando acompaño a mi papá al Central, al mercado, salimos a las 4 y a las 7 estamos acá y me cuesta, mis ojos se cierran, pero mi papá nunca, él está acostumbrado se ve.

Commerçante (origine bolivienne, 29 ans): —Antes se vendía mejor. Ahora es un bajón. Es demasiado laburo y no recompensa el sacrificio que tenés que hacer. Tenés que trabajar de noche, como podés, atender a tus hijos con un ojo cerrado y un ojo abierto. Yo quiero terminar de estudiar bien y salir en administración de empresa.

Au Marché de La Matanza

Commerçant (42 ans, origine bolivienne): —Es una vida muy sacrificada. El en el campo es muy duro el trabajo. Te cansa mucho.

Commerçant producteur (38 ans, origine bolivienne): —Laboré todo el día en el campo, hasta las 10 y vine acá. Es un sacrificio de 10 horas. Quizá en Europa no hace falta tantas horas para poder vivir.

Producteurs

Producteur (origine bolivienne, 49 ans, Pilar): —En la quinta hace muy frío, hay que cortar la lechuga, hace mucho frío, cuando llueve, con frío, lluvia...

Producteur (origine bolivienne, 43 ans, Pilar): —El trabajo es un trabajo muy duro, uno no quiere morir en el campo.

lxxix J. P.: —Entonces, él primero se lo dijo a mi señora: que no iba a ir más al colegio porque “papi me necesita”. Yo le dije: “no, vos tenés que terminar aunque sea el secundario”. Y él me dice: “yo me voy a quedar con vos en la quinta”. Le dije: “mirá, Ariel, que en la quinta es difícil. Porque acá vos tenés que estar los sábados, los domingos, todos los días. Vos vas a ver que los pibes, los compañeros, un domingo

van a ir a jugar al fútbol y vos no vas a poder ir, o van a salir un sábado a la tarde y vos no vas a poder ir, mirá que no es tan fácil". Se quedó acá. Tenía posibilidad de haber seguido estudiando, pero no quiso.

^{lxxx} Elisabeth: —Trabajan todos, no hay embarazo ni parto recientemente cumplido que les impida cumplir con su trabajo.

A.: —Hace 20 años era otro tipo de agricultor. Estaba el italiano, el japonés, el portugués. Ya es otra forma de trabajar. Ahora es el boliviano. Estos no respetan los feriados, trabajan todo el tiempo, por esto estábamos mejor antes

^{lxxx} El sábado, domingo descansamos, no aguantamos. No tanto... Ellos trabajan todo el tiempo, día y noche.

C.: —Los vemos que vuelven del mercado en la mañana, entra, se baña y ya sale para ir a La Plata, Mar del Plata, para comprar otras verduras. Vuelve a la noche a casa con el camión lleno, entra, se come un sándwich y ya sale para ir al mercado. Y todos los días son así, menos el sábado que es el día que descansan.

A.: —Ellos no están nunca con los chicos, siempre están afuera, no pasan tiempo en la casa. Los chicos se manejan solos. Nosotros sí, teníamos tiempo para eso.

^{lxxxi} L. (producteur, 43 ans, Pilar): —Estamos en el mercado acá hasta muy tarde, después dejamos la actividad... Es el tema del campo. Por ahí yo estaba escuchando en la Argentina la otro vez, es otro tipo de trabajo. El tipo trabaja 8 horas... acá trabajamos 12, 14 horas... y ¡en tiempo de cosechas 15-18 horas! ¡Para cada persona! No es algo de esclavizar a la gente. La gente argentina tiene temporarios para cargar, por ejemplo. Te permite hacer otra cosa, descansar un poco. Hay periodistas que dicen que sí, esclavizamos. Igual para los chicos, que es un trabajo infantil... ¡Pero que viene del campo!

V. (producteur, 43 ans, La Plata): —No sé lo que está pasando... No está trabajando la gente. Nosotros a veces ya desde las 4 estamos trabajando, y desde chiquitos estamos aquí, estamos acostumbrados.

^{lxxxii} Mère de R. (producteur, origine bolivienne, Pilar): —Acá me duele todo, es muy duro.

Julie: —¿Qué edad tenés?

Mère de R.: —Yo tengo unos cincuenta años. Ya quiero descansar, no hay nunca reposo. Nosotros nunca nos vamos de vacaciones, sólo trabajamos. No es que no podemos, yo más que eso no conozco, pero es que no me gusta ni salir... Tengo eso nomás, mi trabajo es mi trabajo y no voy a hacer otra cosa.

Soeur de R.: —Lo que quiere decir, no es que no le gusta salir, es que no tiene el tiempo, siempre está trabajando.

Mère de R.: —A ella [désigne sa fille] tampoco le gusta salir, no le gusta pintarse ni la cara... tampoco la dejamos mucho porque no queremos que le pase nada, ella es más de ayudarnos acá.

Néstor (technicien agricole) suggère de laisser la quinta quelques jours pour que la mère puisse prendre des vacances.

Mère de R.: —Y no sé... Nunca hicimos eso....

^{lxxxiii} M.: —En cambio la tarea de esa gente boliviana es todo el día, todos los días, no paran nunca: haga frío, calor, llueva, no hay ni sábado ni domingo, ni feriado, ni descanso, ni fiesta nada... trabajan todos los días del año y viven para eso, viven para trabajar. Eso es el secreto, el motivo por el cual se han impuesto, han logrado prevalecer, ganar el mercado y el lugar. Porque los argentinos somos mucho más cómodos, menos dedicados, menos laboriosos que esa gente que viene de otros lugares donde pasaban una vida peor todavía que la de acá. Entonces para los bolivianos venir acá y trabajar todo el día con un premio, porque ellos obtienen un premio, es mucho mejor de lo que estaban en Bolivia. Por lo tanto ellos han progresado, y ellos han sacado, han desplazando a los productores tradicionales que no pueden entender como alguien puede trabajar tanto para ganar tan poco según la mirada de un argentino.

lxxxiv «El boliviano... No, te miento,... LA boliviana... tendría que hablarte de LA boliviana. Porque ella es la que está. »

lxxxv “N.- Primero ellas empezaron en la venta en la vereda. Y después se fue haciendo, bueno... Y después ellas fueron abriendo una verdulería, y después dos. Pero primero, primero, en la vereda. Estaban con limón, ajo, ají. Y después fueron agregando cosas, cada vez más cosas. Y después hubo alguna que se le ocurrió abrir una verdulería, y bueno. Empezaron a poner todo y ahora todas están con verdulerías.”

lxxxvi Julie: —Y la mujer boliviana, ¿qué hace en esto [en el mercado]?

B.(commerçant d’origine italienne, 62 ans): —Y... Es vendedora, es trabajadora... Es laburante como yo. Es un ser muy comercial, la boliviana nació comercial, ¡no el chino!

Julie: —Qui vient acheter ici ? [les réponses données proviennent d’entretiens différents]

T. (commerçante d’origine bolivienne, 39 ans): —»Son las mujeres que más vienen acá. »

C. (commerçant d’origine bolivienne, 32 ans): —»Y... calculá que más o menos el 60 % de los que compran son mujeres.”

P. (commerçant portugais, 49 ans): —“El 90 % acá es boliviano. La que compra es la boliviana, ella compra.”

M. (commerçant argentin, 47 ans)- Acá el 90% de la gente es boliviana, y te diría el 70% es mujer.

lxxxvii S. (commerçante, 39 ans, Marché de La Matanza): —De chiquita vine yo acá, ida y vuelta hacía yo, toditas. Me encanta vender y revender, yo desde chiquita vendo, ya vendía quesos de cabra por mi abuela. Mi abuelita, la mami de mi madrastra, parece como una profecía, algún día me dice “te encanta vender, es como un dón. Te mando a vender y se vende inmediatamente. Desde hoy será buena vendedora.” Desde entonces yo me agarro bien. Fue así. Me comprobó... Apenas salí de la casa, y eso que en el campo no hay mucha gente. Justo estaba gente sacando los ramos y las plantas para que llegue el agua en la llanta. Eran 15 personas. La gente me dice “este queso es muy rico, muy casero”, y todita la gente agarrando “a ver para mí! para mí”. Apenas había caminado media cuadra. Y desde hoy. “serás buena vendedora”, es una cosa que declararás con el corazón, y es hecho.

R. (commerçante, 30 ans, verdulería, San Cristóbal): —Yo por ej no aprendí a leer ni escribir, me enseñaron ahí en Santa Cruz... Y sí yo soy huérfana... Por eso yo a mis chicos les puedo enseñar que estén bien educaditos pero el resto no. Yo de leer si, puedo, pero corrido no, un poco sé. Pero contar, ¡sí, que sé contar!

lxxxviii “Habla con ella. Ella te va a atender, ¿no ?”

lxxxix M.- A la mujer boliviana hay que hacerle un monumento. Lleva adelante la familia, la quinta, los hijos, las anotaciones, el comercio. Ella atiende desde el hijo chiquitito hasta el camión que viene, y los hombres están dedicados a la bebida, son unos... se despreocupan de un montón de cosas que se las cargan a las mujeres. En varios lugares yo entrevisté mujeres. Pareciera como... El jefe de la familia es el hombre, te voy a decir que incluso la mujer camina detrás de él, un paso atrás, pero la que sabe todo, incluso la que, no sé si dispondrá del dinero para hacer cosas, pero que sabe todo lo que es referido a la parte dinero es ella, a lo mejor no lo maneja después, pero la que sabe es ella. Incluso me parecieron personas más amables que los hombres (ahí yo cuento mi exp con las mujeres: —las mujeres no tenían tiempo de contestarme...). Es cierto es así, se encargan de todo, incluso las niñas, de 14, 15 años, las mujercitas, que ellas cuidan a los hermanitos que ellas tienen...

M.: —La mujer boliviana es muy trabajadora, nadie trabajaría como ella trabaja. Cargar, descargar, en el frío, con viento... El hombre boliviano no sirve para el trabajo, la mujer boliviana es ella que maneja todo para el comercio.

xc Julie: —Y respecto a las mujeres, ¿cómo era el mercado antes?

Co-administrateur: —Masculino era el mercado antes, acá si, todo era hombre.

Administrateur: —Acá si, antes, si... Ahora,... ahora, la boliviana trabaja pero antes no había mujeres acá trabajando. Y ahora te lo digo, trabajan, toman la parte del hombre, y...

J.: —Más que las mujeres italianas...

Administrateur: —[scandalisé] No, ¡¡¡nooo!!!!... La mujer italiana, ¡¡no!!!... Estaba en la casa ella y... tapando la tierra estábamos nosotros!

J.: —¿Y las portuguesas igual?

Administrateur: —Si.

Co-administrateur: —Claro.

J.: —La feminización del mercado la provocó el boliviano entonces...

Administrateur: —No sé si tanto “feminización del mercado”, sino que la colectividad boliviana se caracteriza con eso, se trabaja más la mujer que el hombre.

Fils de l’administrateur: —Eso si.

J.: —Pero hay una feminización si hay mujeres por todos lados...

Co-administrateur: —Es que más trabajan, nada más.

Administrateur: —Es otra forma de clase, ellas trabajan más que el hombre... Pero bueno, eso es... algo de cada uno... [silence] En realidad, mi mujer nunca entra al mercado, pero bueno, ellos son así, y bueno, ellos son sin monería, tienen otro sistema.

^{xci} V. (commerçant d’origine italienne): —Antes la mujer no caminaba dentro de las verdulerías, no existía... Pisaban para comprar, sí, cierto, pero no para vender.

^{xcii} A.: —La señora [sa voisine] casi no la veo, siempre manda a sus chicos a comprar, veo a la chiquita, al hijo. La chiquita, tiene como 6 años, pero ya a los 4 venía a comprar acá sola, y es muy viva, ya sabía contar. Venía con la plata justa y sabiendo el vuelto que yo le tenía que dar. El otro día vino, y justo hacía como 6 pesos justo, o yo le devolví 6 pesos. Ella tomó la plata, y en la puerta del almacén, paró, contó con sus deditos, y dijo “está bien” y se fue. Ellos son así

^{xciii} R. (commerçante, 30 ans, verdulería, San Cristóbal): —Yo tampoco ando tratando mal, soy muy amigable, converso fácilmente. A mis hijos también les enseño así, hay que saludar bien, hablar bien, yo siempre les enseño que uno se la tiene que buscar solo, yo les digo tienen que hablar bien, portarse bien, trabajar mucho, porque el día que me muera ellos no van a tener nada. Ellos ya saben. La nena ya sabe atiende a los clientes, cobra, ya le enseñé. Porque yo me hice sola y así llegué

^{xciv} R. (commerçante d’origine bolivienne, 38 ans): —¿No ves ? Una papa me llevó [la clienta] y una ensaladita.

^{xcv} Betto: —El Abasto mirá... (...) Abundaba la plata en el mercado, era otra vida... vivía el potero bien, el fletero vivía bien, el changador vivía bien... Había respeto, que ahora no hay respeto, había mucho respeto antiguamente.

Julie: —¿Por qué no hay respeto?

B.: —Y se va perdiendo el código ese...

J.: —¿Qué son los códigos?

B.: —Y el código del mercado, respeto había mucho respeto... ahora viene cualquiera y cualquiera compra... ¿me entendés? Ahora venís vos y si yo... ahora venís vos yo compro 100 cajones de tomates y los pago a 8\$, venís vos comprás un sólo cajón y lo pagás a 8\$... Entonces ¿qué beneficio hago?... Antes había respeto.

J.: —...

B.: —¿Me entendés? El comprador, vos eras un comprador que cargabas mucho, sacabas buen precio... No es lo mismo comprar 100 cajones que comprar un cajón, ¿me entendés? Tonces ahora no, con la miseria que hay y el hambre que hay, todo vale, todo lo mismo... Y la mujer no estaba.

J.: —Si... ¿eso es faltade códigos?

B.: —yyy... era otra cosa... Era mucho respeto, el respeto se perdió en el mercado... viene cualquiera, cualquiera conoce de mercadería y no es así... hay tomates... todo es tomate, pero hay variedades, eso es tomate...está la primera, la segunda, la tercera... ¿entendés? Y ¿para qué? Para el bueno, comprador es todo tomate... y no, no es así... hay primera y segunda y tercera y cuarta... todos tienen precio... varían mucho... pero hoy en día la plata la maneja el boliviano.

Ricardo: —Históricamente, la frutilla valía, promedio, 2,50 dólares el kilo, en épocas de mucha producción. En épocas de poca producción, o sea, desde marzo y hasta julio, valía 10 dólares el kilo. Cuando empezaron a venir los bolivianos, a mediados de los '80: —tengo todos los libros-, la frutilla bajó a 1 dólar el kilo. Sumale a eso la inflación que había en la época de Alfonsín: —ahora me acuerdo: 1983-. Pasaba lo siguiente. Cuando uno compraba materiales importados, por ejemplo, polietileno para hacer el mulsch, lo comprabas en marzo para colocarlo ya en esa época, pero ibas a cosechar en septiembre. En el momento de plantar la frutilla, con el equivalente de doscientos gramos de frutilla yo compraba un metro cuadrado de polietileno. Cuando se vendía [en septiembre], necesitaba un kilo de frutillas para pagar el mismo metro cuadrado de polietileno que yo había puesto en marzo. Y la frutilla había bajado ya a 1 dólar el kilo. Entonces, me dije: hay que retirarse. Y me retiré. Con mucho dolor, porque [el trabajo con la frutilla] fue mi comienzo.

Julie: —¿Por qué los bolivianos la hicieron bajar a 1 dólar?

Tomás: —Porque la frutilla dejó de ser una fruta exclusiva. Antes, la comíamos a fin de año y en navidad [nada más].

R.: —Ya había variedades. Se plantaba en todas partes; entonces, ya había frutilla durante todo el año, y dejó de haber ventanas. Es más, ellos [los bolivianos] ponían su trabajo y no valorizaban sus horas de trabajo. Entonces, era muy difícil competir con ellos. Ellos vivían... como viven, así, muy humildemente, comen muy humildemente...

Administrateur du Marché de La Matanza (père), ancien commerçant grossiste en légumes, et son fils (fils)

Père: —Y... fue cambiando el trabajo. Y la gente empezó y ya no se puede competir con esa gente. Trabaja de una forma que no... no se puede competir con esa gente.

Julie: —Pero ... ¿qué forma de trabajo tienen que no tienen los argentinos? O trabajan más ¿o...?

Père: —Y la verdad que entraron en el comercio. Primeramente... uno no puede... digamos... no hay plaza, ¿entendés?, no hay,... No podés fijar un precio porque todos te hacen baratos los precios, entonces se va complicando el trabajo. Y la forma de trabajar cambia continuamente, ¿entendés?

Fils: —El tema siempre se manejó Tienen... otra forma de trabajo tienen. No sé si se puede hablar de respecto en cuanto a eso... Tienen otra forma de trabajar. Totalmente diferente.

^{xvii} T.: —Se vende bastante a revendedoras. Son las mujeres que más vienen acá [sur son emplacement]. Las mujeres buscan donde hay hombres. Mi marido tiene sus clientes y yo también. Las mujeres son muy fieles, y siempre están. Siempre me siguen. Por ejemplo, yo vendo la jaula a 6\$, a ella (revendedora), se la voy a dejar a 5\$, ella saca todos los días una cierta cantidad. Entonces me conviene, me sirve, ella me ayuda a vender. Aunque gane poquito, toda mi mercadería se va. Ellas las elijen, saben, tienen un ojo. B. por ejemplo [la voisine] recorre todo el mercado y sabe lo que va a elegir. Ella va a elegir la mejor y la vende 8\$ aunque yo la venda 6. Porque sólo elije la mejor. Las paisanas elijen, discuten, miran. El argentino dice «separame esa mercadería, dame cinco jaulas.» No son muy delicados, no miran. El paisano tiene un ojo para todo. En el pasillo están las revendedoras. Vos vas al campo y podés mirar, pero en la quinta, son 50 jaulas. No podés tener el ojo para estar fijándote. Ellas con 3/5 jaulas pueden mirar.

Ellas sacan, ganan. Yo estoy con un puesto grande, el alquiler es más alto pero sacás igual. Ellas tienen 40/50 bultas, si les queda, ponen en cámara.

^{xcvii} "Tengo 10 ha en Escobar. Traigo mi propia verdura y cuando falta algo, voy a ver a otros quinteros."

^{xcviii} M.: —Serían tres figuras: productor, transportista y la tercera, puestero. Que recibe a condición, que pone el precio a condición, según como esté el mercado. No hay quinteros que tienen puesto. No hay, o hay algunos pero muy pocos, y estadísticamente no existe eso. Hay una tradición dentro de los horticultores que dice "no se puede estar en procesión y en misa". Si estoy en la quinta, no puedo controlar el puesto de verdura del mercado, y si estoy en la quinta, no me puedo dedicar a transportar mi verdura.

^{xcix} Y. (origine bolivienne, productrice, 38 años): —A los camiones que entran acá. Por lo general son siempre los mismos, pero también hay gente nueva, se puede vender a otros. Y después, vuelven otra vez. Siempre hay dos o tres camiones que siempre vienen. Hay uno que viene todos los días; hay dos que vienen tres veces por semana. Vienen lunes, miércoles, y viernes a la tarde, para vender después a la noche. Los precios son iguales entre ellos, o cuando uno sube un poco más, el otro que viene pide un precio más bajo, se equilibran. R. te paga al día siguiente, los otros pagan el día mismo. Hay dos que van a Avellaneda, y otro que va a vender a Senzabello. Lllaman por teléfono a M. [son beau-frère] para pedir o avisar que vienen.

V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans): —En el Central estoy con dos o tres rematadores, tengo 3 compradores. Me manda la plata por semana. Viene, carga, me trae la que cargó, con boleto, contra boleto... Vos de entrada eso lo arreglás.

A. (origine bolivienne, producteur, 19 ans): — Vendemos a los camiones, a los que pasan por aquí. A veces también mandamos el tomate al Central. Es todo a comisión. Ellos vienen a comprar y dicen el precio.

^c M. (origine bolivienne, 28 ans, commerçante-productrice, Pilar): —Los compradores vienen de Pilar, José C. Paz, del mercado de Morón, de Tres de Febrero, de Matanza, vienen a comprar porque algunos tienen quintas chiquitas entonces vienen a buscar acá lo que les hace falta. Acá hay mercadería fresca para todos.

Commerçante-productrice (origine bolivienne, 55 ans, Pilar): —Acá vienen de todas partes para comprar, de Derquí, Pilar, José C. Paz. Del mercado llevan a Matanza, Tres de Febrero, Morón, Moreno. Ellos vienen a las 10-11, porque es barato y es fresco. Vienen mujeres y varones, ambos vienen.

^{ci} F. (origine bolivienne, 34 ans, commerçant-producteur d'Escobar): —Antes me dedicaba solamente a la producción. Pero no vendo en Escobar, traigo de Escobar algunos productos del mercado, lo que me falta.

Commerçant grossiste (origine bolivienne, 40 ans, commerçant): —Busco la verdura desde el mercado Tres de Febrero, son quince minutos. Compró a los quinteros que tienen puestos ahí y traen su verdura. De Mar del Plata vienen las hojas, de La Plata el morrón y el tomate.

^{cii} Julie: —la calidad es mejor acá? De frutillas?

Betto (commerçant grossiste, repartidor)- Acá tenés la mejor calidad, acá en Matanza la mejor calidad que tiene es la verdura, la verdura de hoja, todo fresco, todo cortado en el día...

J.: —y de todos los mercados mayoristas?

B.: —En realidad es lo mejor que hay acá, no tiene contra... la hoja eh...

J.: —Y ¿por qué?

B.: —Y porque la trabajan los bolivianos al día, la cortan y la transfieren... cada cuál tiene su campo y cuando uno necesita, corta la mercadería y viene, eso es por trabajo... pasa por una sola mano, que es la mano de ellos... la siembran, la cosechan y la venden ellos, me explico?

Commerçant grossiste (argentin, 35 ans, Marché de la Matanza): —La mercadería de acá es de la zona es mejor, más fresca porque se cosecha al día.

^{ciii} B. (origine bolivienne, producteur, 38 años): —En el Central la mercadería es fea, o es un día fea, un día linda. En los mercados chiquitos, la verdura es buena y va del quintero al comprador y todos los días el comprador tiene verdura linda.

^{civ} R. (origine bolivienne, commerçant détaillant, 39 ans): —Yo voy al mercado tres veces por semana. A veces voy más, por ahí si me falta algo. Salgo a las 4, primero voy a Matanza, para agarrar verdura. Allá es la más linda. Después sigo al Central porque la fruta allá es más barata, ahí directamente llega. Regreso acá a las 8, 9, por ahí y descargo.

^{cv} R. (origine bolivienne, commerçant détaillant, 30 ans): —El lunes vamos al Central, si el lunes fuimos al Central, el martes vamos al Tres de Febrero y después el miércoles de vuelta al Central y el jueves al Tres de Febrero.

Julie: —¿Y porqué vas al Tres de Febrero y no al de Avellaneda adonde van todos los de la zona?

R.: —Lo que pasa es que es todo fresco ahí porque vienen los quinteros ahí, vienen de La Plata, muchos vienen de la Plata ahí. Traen desde la quinta misma. Uno va y ya sabe. Tres de Febrero está abierto de las 2 a las 9 de la mañana. Yo voy y estoy una hora adentro. Tengo uno para la verdura de hoja, uno tiene que saber, hay algunos quinteros que traen pero no sé porque al día siguiente ya se pudre todo, pero hay otros que si la lechuga te dura una semana. Yo ahora, sé, conozco. Traigo todo del mismo quintero, por eso no me quedo mucho. Voy a este, después por ahí me faltan unas zanahorias, unas papas, así compro a los demás.

J.: —¿Y en el Central?

R.: —Y en el Central, compro la fruta. Siempre. Completo a veces en Tres de Febrero, pero no es lo mismo. Ya la manipularon.

^{cvi} N.: —Acá en el mercado [central], no venden hojas. Ellos no. Eso sí, están en la Matanza, por ahí en Liniers, ahí están ellos. Pero acá, no. (...) Ellas van primero a Matanza. Siempre van allá primero porque abre de noche y después vienen acá. Y también se dice que la verdura allá es más linda porque de quinta, son puestos chiquitos, no es como acá que viene cantidad. Allá ellas compran como en la quinta, a gente de La Plata, no sé. Es más fresca la verdura.

^{cvi} A.: —[los vecinos] trabajan todo el tiempo, día y noche.

C.: —Los vemos que vuelven del mercado en la mañana, entra, se baña, y ya sale para ir a La Plata, Mar del Plata, para comprar otras verduras. Vuelve a la noche en casa con el camión lleno, entra, se come un sándwich, y ya sale para ir al mercado. Y todos los días son así, menos el sábado que es el día que descansan.

^{cvi} E. (origine bolivienne, producteur commerçant, Pilar, 30 ans): —Estoy bastante cansado. Ahora estoy yendo a La Plata todos los días.

Julie: —¿Para qué?

E.: —A comprar verduras. Voy con la camioneta y compro basicamente lechuga, tomates para revender acá.

J.: —¿No era que vos producías?

E.: —Lo que pasa es que no tengo lechuga y en La Plata la lechuga es muy buena. Todo allá viene por invernáculo y la calidad es muy buena. Se vende muy bien.

J.: —¿Y a quién comprás ?

E.: —A los quinteros. Directamente a los quinteros. Llamo, pregunto si tienen, voy con mi camioneta y traigo por acá.

^{cix} K.: —A mí me gusta flores. cuando secundario y después termina secundario empiezo una quinta de flores. Por eso me gusta flores. Yo ciudad de Tokio, nació ciudad de Tokio nació. Pero no me gusta ciudad para vivir. Mucho movido mucha vida mucha gente no hay casa mucha casa.

^{cx} T. (origine bolivienne, Tarija, commerçante grossiste spécialisée en légumes-feuilles, Marché de La Matanza, 35 ans): —Los de Cochabamba, es como si habían nacido para eso de comercio. Toda la gente de acá, todo muy bien los de Cochabamba... Los de potosí, no sé. ... no es que quiero hacer dicriminación, pero... Es un poco más distinto, viste, tienen un idioma distinto, y en Tarija, no hablan quichua, hablan castellano... Entonces cuesta un poco entenderlos. Potosí, por ahí, no conozco.

B. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 35 ans): —Y acá, la mayoría de la gente es de Tarija. No es que sea como una división, sino que acá están los tarijeños.

Julie: —¿Y en Escobar, Pilar?

B.: —En Escobar también conocí, es parecido pero la mayoría de la gente es del norte, allá los Tarijeños son pocos.

Julie: —¿Y en los mercados?

B.: —En los mercados, la mayoría es del norte, son cochabambiños.

D. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 44 ans): —Acá en la zona este son de Tarija, hay muy pocos de Potosí... No sé porque... parece que están por otros lados, por Pilar, por esas zonas. Ellos siempre han venido ahí, acá hay muy pocos de Potosí. Por ahí albañiles, en construcción están los de Potosí. La mayoría que ví en construcción, todos son de Potosí, de Cochabamba también.

^{cx} Ja. (Potosí, producteur, Pilar, 48 ans): —Allá es campo, pero es bastante montaña, a 4000, 5000 metros está. Tengo una quintita, para vivir, para no tener que comprar. (...) En 0.5ha, 1ha entra todo. Eso alcanza para hacer vivir a la familia. (...) Llegué acá con mi tío. Hace 25-30 años que él está por acá. Él tiene campo en la ruta 25, ahí al lado. Ahí en Moreno, en el km8. Me dijo “vení, está mejor la tierra acá que en Bolivia, allá es todo piedra, acá es mejor, veníte.”

^{cxii} Ben. (Tarija, producteur-commerçant, La Plata/Avellaneda, 38 años): —Vengo de xxx, en el departamento de Tarija, a unos 10 km de la ciudad, es una localidad bastante cerquita. Mis padres estaban allá. Teníamos 6ha en terreno propio, con título. Después hay mucha tierra fiscal, para los animales, para los vecinos y para nosotros, allá los animales se ponen juntos. De poder cultivar... si se puede, el problema es que no hay agua, no hay riego. No se puede sembrar. ¿Para qué voy a sembrar, si voy a perder? Se siembra en 4 meses, de noviembre a febrero. Lluvea en diciembre, en enero, y después, una vez al mes, no sirve. (...) La agricultura siempre sirve para el consumo. El cerdo, lo cocinas, y la grasa sirve para hacer pan, huevos fritos. Cuando se podía, se compraba aceite pero sino, con la grasa del cerdo se hace todo. Se cultiva el maíz, la papa para el consumo. En Tarija se vende la verdura, pero mayormente se vende por paquetitos, por medio kilo, tipo verdulería, es como tipo una feria, no se vende como acá. La papa, la cebolla, se llevaba, se vendía. Pero es muy seco donde estábamos, y no se vendía bien para comercializar.

C. (Sucre, producteur, Pilar, Route 25, 30 ans): —Soy de sucre de la provincia xx. Es campo allá. Se cultiva papa, trigo, arveja, maíz, havas... Lo que pasa es que no tenemos riego. Hay un temporal nomás de lluvia, en septiembre hasta abril está lloviendo y después ya nomás. Allá cuando había de sobra se vendía pero sino es para consumo nomás. Cada uno produce por su cuenta, tiene su lote de tierras. Algunos más grandes, algunos más chicos y sirve para el consumo nomás. Se intercambia. (...) Más primero mi padrino me habló y me dijo si te gusta venite y me vine.

^{cxiii} Al. (Potosí, producteur, Pilar, Parque industrial, 45 ans): —Vengo de Potosí, del campo. (...) Vine derecho. Pero de la parte calorosa donde se cultiva maíz, durazno. Vine con mi papá en el 1991, primero a Pilar. Después, me dijeron que venga allá a la Plata, pero no me gustó. Acá están mis tres hermanos, mi señora, mi mamá. En la Plata es más arenoso, acá es más lindo para trabajar, para carpir, sobre todo.

Re. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 43 ans): —Soy de Potosí, todos somos de Potosí, mis padres también están de campo, se dedicaban a sembrar maíz, papa, allá son cerros, ríos... Arriba de los ríos todo está sembradito de maíz. El clima está cálido, el problema allá es que no se vende mucho. La gente es muy pobre, hay poca gente. Acá hay más gente porque hay plata. Acá producís 20 cajones de acelga, allá 2 cajones de acelga y se termina... No conviene estar allá...

Ro. (Tarija, producteur, La Plata, 27 ans): —Soy de Tarija, del pueblo de Á. Es campo. Mi papá cultiva maíz, cebolla, todo eso, porque esa zona de donde soy se dispende de todo, hay un canal de riego. Allá vivía de la papa, la cebolla, por cantidad. Alcanza para trabajar allá, para consumir y para vender, a un mercado campesino, más o menos como él de la Plata. También teníamos vacas, más arriba, en las tierras comunes que tenemos entre varios, son tierras del Estado y las vacas se pueden dejar ahí.

cxiv Soy de Potosí, soy del campo, bien campesino soy yo, no conocía nada, ni tele ni nada... en mi lugar se plantaba maíz, frutas. No se vendía, era para consumo nomás, no hay bienes. Por mi zona no hay plantaciones grandes.

cxv C4 Commerçant au Marché de Pilar, 44 ans: —Lo que pasa en bol es que no hay agua, es para comer nomás

cxvi "En villa rosa aprendimos, nadie nos enseñó, sabés nomás como se planta. Yo al plantar como tenía la raíz, yo pensaba, no sabía cual era la cabeza... la planté al revez... trabajamos lo que podíamos."

cxvii "Y bueno así como lo vendemos, nosotros también comemos un poco de todo... Imaginá: viene un camión, quiere 10 jaulas de manteca... Qué hacés con los 500 que te quedan si sólo hacés manteca? Si tenés un poco de todo, mejor... Sino comés lechuga toda la vida..."

cxviii "Y claro. Antes, en la quinta, todos comíamos. [Menos] la harina y el aceite, no teníamos que comprar ni pollo ni huevos. El fiambre lo hacían casero: mataban el chacho. Dulces, [según]: cuando era tiempo de tomates, se hacía dulce de tomate, cuando era tiempo de quinoto, de quinoto [se ríe.]"

cxix "Cada uno nació con oficios. El boliviano nació con oficios de trabajar en el campo. El boliviano no es un ingeniero, un doctor... el boliviano es en el campo, eso, si, nosotros somos los doctorados del campo..."

cx Fa. (Cochabamba, verdulería china, Once, 42 ans): —"No se gana nada en el campo, él que gana bien es el comerciante que vende mucho. Yo siempre defiendo al campo, al campesino, porque sé lo que es. Es que yo sé mucho de campo, con mi mamá aprendí todo." Sa mère cultivait des oignons, des patates, des concombres (pepinos), verduritas, ensaladas, tenía una huerta toute petite mais elle sortait tout de cela, campo de la taille à peu près de deux fois «el chino ese» (qui fait 10x15-20). Je suppose que c'était pour l'autoconsommation, mais elle me dit «no, no, para vender!». Elle allait vendre au marché de xx, parce que le colectivo pour y aller passait juste devant la porte de chez eux. Elle transportait les oignons, les patates, les pepinos, etc mais pas dans des caisses, así en bultos. «Allá no hay esos cajones, se pone en una tela y se ata así nomás» [mime le carré de tissu avec un noeud] «y así se transporta facilmente». Elle se rappelle parce qu'elle aidait sa mère à s'en occuper

cxí An. (Cochabamba, commerçante détaillante, San Cristóbal, 30 ans): —Una señora me trajo. Yo estaba trabajando en Santa Cruz, y ella vino, y me dijo que me quería llevar y yo dije que sí. Si estaba bien pero uno para progresar, no cierto? [elle raconte qu'elle a travaillé pour un Colonel qui la traitait très bien] [¿Porqué la Argentina?] Muchos ya se habían ido y contaban que les había ido bien. Yo por crecer me fui. En el 99. Ahora hace 10 años que estamos.

C1 Commerçant du Marché de La Matanza, 37 ans: —Hace 10 años que está en Argentina. Viene de La Paz, de la ciudad, sus parientes tienen tierras pero él nunca; es de la ciudad. Hace 6 años que está en eso de la comercialización, antes no hacía nada de comercialización, trabajaba en una fábrica. Y acá como empleado, mediano. C2 Commerçante du Marché de La Matanza, 29 ans: —Estaba en Sucre, mi tío, que tenía un puesto acá antes me dijo que venga, todavía había lugar y se vendía bien. Estaba en la ciudad, en otra cosa, en nada de venta o compra.

cxii "Yo no tuve la posibilidad de estudiar."

cxiii A los 13 entonces, me vine para acá y dejé de estudiar

cxiv J. P. Père (producteur, origine portugaise, Hudson, La Plata, 65 ans): —Bueno, mi hijo sigue en la quinta [acá se completa la historia] por lo siguiente. Cuando murió mi papá, mi hijo tenía catorce años. No

es por que sea mi hijo, pero tenía la posibilidad de estudiar porque le daba la cabeza. Algunos, vos los mandás a estudiar y van porque los mandás, van diez años al colegio y terminan laburando de albañiles. Pero a él le gustaba y tenía posibilidad, porque él, yendo al primario, nunca leía una lectura en casa. En el recreo se la leía y después la daba. O sea que lo que él leía le quedaba. Empezó la secundaria justo cuando falleció mi papá. Entonces, él primero se lo dijo a mi señora: que no iba a ir más al colegio porque “papi me necesita”. Yo le dije: “no, vos tenés que terminar aunque sea el secundario”. Y él me dice: “yo me voy a quedar con vos en la quinta”. Le dije: “mirá, Ariel, que en la quinta es difícil. Porque acá vos tenés que estar los sábados, los domingos, todos los días. Vos vas a ver que los pibes, los compañeros, un domingo van a ir a jugar al fútbol y vos no vas a poder ir, o van a salir un sábado a la tarde y vos no vas a poder ir, mirá que no es tan fácil”. Se quedó acá. Tenía posibilidad de haber seguido estudiando, pero no quiso.

^{xxxv} “A todos nos enseñan en la escuela, preguntale a los varones acá, hay más de uno que sabe tejer acá, no te lo van a decir pero si, saben.”

^{xxxvi} V. (Tarija, producteur, La Plata, 40 ans): —Mis padres trabajaban en un tambo. Eran asalariados nomás, iban a las 4 de la mañana a las 7, se hacía todo a mano en esa época, no estaban las máquinas [Mima como se hacía]. Y de vuelta se iban a la tarde, de las 4 a las 6, para el otro turno. Yo también estuve trabajando con ellos un tiempo antes que me vaya.

^{xxxvii} J. (producteur, origine Potosí, Pilar, 52 ans): —Soy de Potosí a unos 80 km de la ciudad, pertenezco a un pueblo, allá somos campesinos cultivaban desde chicos, los papas nos enseñan.

^{xxxviii} Los que se criaron en el campo siguen en el campo... Pero nosotros no somos del campo. Mi marido, plantar una lechuga, ni hablar... No sabía nada, yo tampoco. Mi madre es comerciante, mi tío es licenciado, otro tío es ingeniero... Del lado de mi marido están todos con camiones, mi marido mismo no tenía idea de nada. A él mismo tuvieron que indicarle “eso se llama acelga”... Cuando empezó, fue duro, ¡nunca le salía el nudo para la planta de acelga! Sus hermanos le decían “qué manera de hacerlo” y tuvo que aprender a armar los paquetes... ¡Y ahora le gustan las cosas que están bien hechas!

^{xxxix} Yo estuve en un colegio en una escuela rural y no es bueno. Ahora quiero inscribirme en un colegio privado para estudiar y después trabajar, el problema es que el colegio privado está caro pero mi papá es como todos los padres, quiere que estudie. (...) Yo quiero estudiar contabilidad o enfermera. Dicen que los bolivianos son buenos para la contabilidad. Yo de los números sé todo, con eso me acostumbré, entonces creo que me gustaría. O sino enfermera pero es otro trabajo, creo que me gusta más la contabilidad

^{xxx} Re. (Potosí, producteur-commerçant, Pilar, Zelaya / La Matanza, 43 ans): —El laburo es nuestra felicidad digamos, los bolivianos estamos dispuestos a trabajar.

Mère de R. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 50 ans): —No sé lo que está pasando... No está trabajando la gente. Nosotros a veces ya desde las 4 estamos trabajando, y desde chiquitos estamos aquí, estamos acostumbrados. Los chiquitos deben estar educados. Los nuestros son bien trabajadores, allá en Bolivia es así, desde chiquitos. Nosotros vinimos a conocer, a hacer trabajo acá. Desde chiquitita nos trae, porque allá no se puede.

V. (Potosí, commerçante de rue, Palermo, 22 ans): —Nosotras en Bolivia no somos de quedarnos a hacer nada. Bien trabajadoras somos las bolivianas. No nos gusta robar, pedir a la gente. Siempre solemos trabajar, desde muy chiquititas. No nos gusta quedarnos así. ¿Lo notaste, no, que somos bien trabajadoras?

^{xxxi} “Porque si no tenés surtido, la gente no te compra.”

^{xxxii} “Antes había más variedades. Las quintas producían un montón de productos, no como hoy que hacen tres, cuatro, cinco.”

^{xxxiii} Opcion 1

Matías: —¿Porqué producís con tanta variedad?

G. (origine bolivienne, producteur, 23 ans, La Plata): —El tipo te dice “quiero eso y eso”, y ellos se llevan, si digamos, tenés tres o cuatro cosas de verduras, se vende mejor. Tener lechuga, apio, acelga. Siempre por ahí tenemos de todo más surtido. Espinaca... Si vos tenés todo brócoli, si se vende, bien, pero sino... Ponete la legucha que vale 2 ar\$, si hacés sólo lechuga, ¿cómo hacés? Tenés que hacer un poco de todo, así si no vendés lechuga, vendés repollo.

Julie: —¿Porqué cultivan un poco de todo?

A. (origine bolivienne, producteur, 32 ans, La Plata): —Cuando algo en verdura vale, vienen muchos, sino tenés que estar rogando para que vengan. Hacemos de todo porque por ahí, alguna vale y vienen y también lo vendemos la otra que no vale... Pero no se puede saber antes qué verdura valdrá qué...

(même question)

R. (origine bolivienne, producteur, 33 ans, La Plata): —Y bueno así como lo vendemos, nosotros también comemos un poco de todo... Imaginá: viene un camión, quiere 10 jaulas de manteca... ¿Qué hacés con los 500 que te quedan si sólo hacés manteca? Si tenés un poco de todo, mejor...

Julie: —¿Siempre los camiones compran un poco de todo o quieren un producto nomás?

R.: —Hay gente que es así... “ando buscando tal cosa”, por ejemplo, yo tengo espinaca -que vale, pero también tengo lechuga -que no vale nada, entonces yo le digo “si querés espinaca, llevate también lechuga”.

J.: —¿Y cómo avisan de lo que te van a llevar?

R.: —Y preguntan y yo digo : “Tengo 5 de manteca, 5 de escarolas...” Y ya por 20, 30 bultos, ya se hace. Uno lanza y la gente viene. Con 5 de una, 5 de otra, ya se suma y vaya, adelante...

Opción 2:

Julie: —¿Y qué producen y porqué?

V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans, La Plata): —Y siempre conviene tener 2-3 productos, y vender en cantidad... Además es más fácil así el trabajo. Si tenés cinco productos, obvio, te piden cinco productos a la vez, pero con dos productos, uno trabaja con cantidad... Y si uno viene y te dice “te queda para mañana?” y vos si tenés cantidad, le podés decir que sí y entonces él vuelve toda la semana. Pero también lo que sirve mucho es saber trabajarla bien. Eso te da garantía que venga, laborando bien, eso funciona bien. Porque siempre ellos llevan por ejemplo la espinaca, llevan 20 jaulas, para ver como uno trabaja, 20 jaulas de otro lado y lo comparan y se quedan con él que mejor trabaja. (...) Si es así, mala, el tipo no viene a buscar más... Y uno sabe, uno se da cuenta... Yo por ejemplo, cuando mando verduras malas, lo sé... Y ahí no peleo el precio, lo dejo a voluntad, me dejan lo que quieran.

Femme de V.: —Pero si es buena, ahí si, lo peleamos.

J.: —Es una estrategia distinta a la que siempre escuchamos... Los demás hacen un poco de todo...

V.: —Y más de uno me lo dijo y me gusta que reconozca que trabajo bien... Es mejor decirlo de frente. Y si es malo también. ¿Cómo es el dicho?

Femme de V.: —...

V.: —Aunque duela, no lastima.

xxxiv Julie: —¿Cómo empezaste? ¿Qué sembraste a principios?

B.: —Primero radicheta sembré, y valió, y gané en 8 meses. 30 ar\$ valía la radicheta... Un camión valía 25 000- 22 000 us\$. Y ;30 000 AR\$ eran 30 000 us\$! La radicheta, albahaca, el rabanito... Se vendía en el Central. Plantábamos eso porque mayormente te daban rendimiento. Para sembrar lechuga, se necesitaba 5 ha... Y con esa clase verdura se hace un solo corte. En cambio, con la radicheta, hacés 10 cortes con una sola vez de plantar. No es barata la semilla pero rinde.

Matías: —¿Podés precisar?

B.: —La lechuga es una vez, los demás son 5, 6 veces, y si cortás bien son 10 veces. El resto, lo sembrás, lo cortás, tenés que volver a sembrar... Eso lleva tiempo y plata. (...)

J.: —¿Y por qué no sembraste tomates?

B.: —Los tomates y las chauchas se hacían a campo y ya no tenía más campo abierto. Cuando tienes una pequeña tierra, tienes más producción con las radichetas, etc. La albahaca se vende por docena, vendés 500 docenas, y una docena vale igual que un cajón de chauchas... Pero, para tener 500 cajones de chauchas, cuántas hectáreas necesitás? Todo bajo invernadero se hacía todo eso. El tema, es que después, todos hicieron eso, la radicheta empezó a caer. Puse lechuga, acelga, apio, adentro invernáculo, perejil también. El tomate no era caro en ese momento, pero es para decir...El tomate, pasás cinco meses sin cosechar nada.

R., producteur d'origine bolivienne de 33 ans à La Plata, revient lui aussi sur ses débuts de producteur et sur ses choix actuels.

Julie: —¿Qué plantaron cuando empezaron?

R.: —Primero pusimos yuyos, radicheta, ese tipo de cosas, verduras chicas. El tomate no te da el bolsillo porque la semilla es cara... Además hay que remover toda la tierra, y eso es el problema. Porqué la garrafa ¿cuánto te sale? ¡Como 2 000 3 000 ar\$?! Con eso no llegás! Ahora es para plantines de lechuga. Pero si ya no tenés para comer, tampoco te sirve... Acá vamos ahí luchando. Ese año voy a probar con tomates, para ver si salgo un poco... Porque eso (los yuyos, etc) es para sobrevivir, cubrir los gastos. Pero ya si hace falta comprar un plástico, si ya hace falta una manguera, ya es difícil para nosotros. Yo tengo para plantines, pero no tengo para el nylon y ¿cómo hago entonces? Ahora sobrevivimos... El tomate cuando vale, sirve, cuando no vale, no sirve. Vas a ver el otro [tipo de los plantines], y te dice 4 000 \$ para poner tomates... El año pasado, entre sacar el cuánto de gastos, el cuánto ganabas, no valió nada el año pasado... Valió dos pesos y al contado le das uno, al embalaje uno, y no te queda nada. Por eso la radicheta es más seguro, lo vendés 2 ar\$ y no te sale mucho, y además podés hacer dos cortes.

Matías: —¡Pero es cara la semilla de radicheta! [y la semilla?]

R.: —Te sale 30 ar\$ el kg, es carísima la semilla de radicheta, ahora compré 16 kg por 30 ar\$, es carísimo... Pero tiene la ventaja que eso viene rápido y ya vas teniendo para alquiler, para poner otras semillas, para comer...

J.: —¿Entonces es mejor que la lechuga?

R.: —Es superior a la lechuga porque viene más rápido, son 30 días nomás en verano. Es más trabajo que la lechuga, para cosechar, para cortar, para atar... Hay que hacer 24 paquetitos en bandejitas, pero sale más rápido. La lechuga en cambio, sale en 45 días, y la vendés como 2 ar\$ la jaula, y eso en cuánto sacás en el invernáculo... ¡No te alcanza para nada! O sea, teniendo mucho, si te alcanza, pero...

J.: —¿está cara la lechuga, ahora, no?

R.: —Ahora ha caído de vuelta, a 7-8 ar\$ la jaula... Estuvo antes a 16, ¡hasta 20 ar\$ en la quinta! Pero cuando allá en el mercado vale 8 ar\$, acá, vale 2... Cuando acá valía 28 ar\$, allá en el mercado, pasaba los 30 ar\$, ¡seguro!

M.: —Sin embargo pusiste lechuga...

R.: —Y puse escarola latina, a ver si viene o no viene... Estoy probando. También ahora tengo brócoli, repollo, coliflor...

xxxv "Me gustaría hacer un poco más de invernáculo, para producir más. Me gustaria cubrir todo. Y si no hay más campo [para alquilar], buscar en otro lado donde haya lugar para poner más invernáculos, agregar otra cosa Un tractor por ahí, también, estaría bueno, pero siempre más invernáculos, sobre todo."

xxxvi "Supongamos que no hay nada en el campo. Se arma el invernáculo a media. El que alquila, el patrón, pone la madera, los clavos, los alambres. Y después a media se pone el nylon y el armado. Hay personas que lo arman, y cobran por metro, ellos lo hacen muy bien porque sólo hacen eso. Esas cosas se

pagan mitad y mitad. Cuando el mediero se va, eso se compra, pero se va devaluando. Un suponer... El nylon y el armado salieron 10 000 y eso se paga por tres años, después de tres años, no se vende más, porque el nylon se quemó, esta sucio... No hay más garantía... Si el mediero se va, si pagó 10 000, después de un año de uso, se paga 6 000, y después de dos años, se paga 3 000 nomás. Y la madera se usa durante 10 años, y si hay que renovar, ahí es el patrón que paga eso."

^{cxvii} G. (origine bolivienne, producteur, 23 ans, La Plata): —Yo estoy en el campo alquilado al frente, tengo todo a campo. Pero eso es la ley, vos tenés invernaco, tenés todo, no tenés, no vale nada. Para el brócoli, el repollo, está todo bien, pero para el resto tenés que tener un invernáculo. Vale mucho más, es mucho mejor la calidad. Mirá esa acelga BLETES que está al campo... Hoy por hoy todos quieren acelga blanca, quién va a querer esa acelga, es toda chiquita, no se vende eso. Perdés mucha plata así en invierno, pero después, llega octubre, y al campo recuperarás todo lo que perdiste antes. Acá hay un estilo, es así, que perdés en invierno y después en octubre, todo lo que has perdido hasta ahora, lo recuperarás. Y hasta marzo se puede producir a campo.

^{cxviii} Y. (origine bolivienne, productrice, La Plata, 35 ans): —En verano, hacemos tomate. En el 2007 pusimos por primera vez tomate en el verano, nos fue más o menos...

J.: —Sí, fue malo el año pasado...

Y.: —Nosotros por suerte plantamos tardío, entonces algo agarramos, y por eso hicimos otro invernadero.

^{cxix} R. (origine bolivienne, commerçante détaillant, verdulería, Palermo, 38 ans): —Esa noche salgo temprano porque tengo que agarrar frutillas.

Julie: —¿Más temprano que [las doce] ?

R.: —Sí, traen los quinteros y si no voy ahora no hay. Y los clientes piden.

^{cxli} Julie: —¿Querés construir nuevos invernáculos?

B. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 35 ans): —No sé, porque todo eso ya lo hice el año pasado, con la cosecha de tomates que tuve. Anduvo bien. (...) Ese año puse todo tomates y el cajón de tomates se vendió a 1ar\$, 2ar\$... Muchos cajones, los dejaba tirados... Porque hay que pagar el embalaje... Eso fue la quiebra... más el granizo después... Ahora puse lechuga, espinaca porque eso no lleva muchos gastos.

Matías: —¿Y tardío?

B.: —Acá, si tengo tomate tardío y con el calor que hace, siguió dando tomates. Con el tardío, saqué algo porque a 40-45, hasta 50ar\$ se vendía en el mercado. Pero no rinde como tenía que rendir antes. En el verano tenía como 80-90 cajones por día, en esa época de ahora, sólo 30-40 cajones como mucho, saco, y más 15-20. No rinde igual.

^{cxlii} G. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 23 ans): —[se ríen... medio desilusionados...] Y no, no se financia, vos tenés que plantar, tenés que ir con los billetes en la mano, acá nadie te da créditos. l'activité commerciale

A. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 33 ans): —La mayoría nos dan a pagar... El plástico más o menos, te dejan la temporada, el invierno, y ya en verano tenés que pagar. El nylon también pero... por lo menos hay que darle... por lo menos la cuarta parte y después ir pagando de a poco.

Matías: —Nunca escuchamos que financian el nylon...

A.: —Y para algunos sí, financian... Depende de que te conocen... Él que me dio así el plástico, yo era conocido, entonces me da esa posibilidad...

Matías: —¿También te avanza los químicos?

A. Los agroquímicos no te financian tanto porque ahora viene mala la mano... entonces todo está a contado.

V. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 40 ans): —Para la madera, te aguantan el 30% o sea, pagás el 70% y el 30 te espera a cosecha. El nylon, no, no te prestan nada, es contado. Pero a mí por suerte nunca vinieron a buscarme, no vinieron a cobrar, se olvidó, no sé...

Femme de V.: —Uno les inspire esa confianza también... A nosotros nos esperan el tiempo que necesitamos.

V.: —Sí, porque yo después de año y medio, ¡recién pagué todo!

J.: —¿Por qué aceptan?

Femme de V.: —Cuando empezamos todo era a contado, porque nadie te conoce.

V.: —Y ahora, aceptan, porque no te vas a ir una vez que armaste todo... salvo que uno venda todo y que nadie se entere...

Matías: —¿Piden préstamos?]

V.: —Las semillas el año pasado de tomates y de morón, me las financiaron a cosecha. Cobran el mismo precio, no hay interés en ese plazo. Las compramos en “plantar”.

^{cxlii}A. (origine bolivienne, producteur, 32 ans, La Plata): —En el 2002 arranqué acá. El primer invernáculo lo puse... el primer año alquilé, y el segundo año ahí recién abrí uno, de 8 nylon. El primer año puse verduras a campo, acelgas, chauchas. Con el tomate recién empecé el segundo año, porque no había invernáculo, y al campo no da el tomate, porque a veces llueve mucho...

Julie: —¿ahora pusiste todo con invernáculos?

A.: —Acá no hay más campo, salvo ese pedacito al lado del galpón

V. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 40 ans): —Era horrible el lugar pero teníamos invernáculo y se vendía bien. Yo empecé todo endeudado. El primo pagó todo para mí y de a poco le fui devolviendo la plata. Y le puse más invernáculos. Ya al rato había juntado un poco y se fue uno, entonces le compré a él y después se fue otro y le compré... Terminé con 26-27 invernáculos...

Femme de V.: —¡A 30 llegamos!

V.: —¡Empecé con 5!

^{cxliii}H. (commerçante, origine bolivienne, Marché de la Matanza, 50 ans): —Después estuve como vendedora ambulante un año, en Merlo. Vendía verdura, ahí donde el tren pasa. Estuve 1 año y medio con limón, ajo. Después estuve en una feria rotativa, vendiendo verdura en Merlo, en distintos lugares. Tenía un puesto, 14 años, me quedé. Y después vine por acá, acá vendía verdura un particular. Estaba vacío, alquilé. También tenía un local, pero ya terminó. Me quedé con eso nomás. Hace 6 años que estoy acá.

Julie: —¿Estás mejor ahora?

H.: —Como ambulante, se vendía poquitito. Tres bultos se vendía en ambulante. En feria ya se vendía más, 40 bultos. Y ahora, ¡son 500/550 bultos!

[Elle rit avec sa fille en se souvenant de cette époque et de son parcours, et en repensant à la différence de niveau de vie.]

^{cxliv}R. (origine bolivienne, producteur, 33 ans, La Plata): —Y algún día tenemos que ir al mercado, en el mercado hay una diferencia, se hace la diferencia. Los que están en el mercado hacen la plata rápido. Nosotros, con la manteca [variété de laitue], ¿cuánto tenés que invertir y después, esperar cuánto? En cambio, los que cargan, en menos de 24 horas venden y por bulto sacan como 2 ar\$ mínimo! Sea que aquellos, con venir, descargar, entregar, ¡ya hacen 500-600 ar\$ en 24 horas! Y nosotros ¿cuándo vamos a tener eso?

^{cxlv}J.: —¿Y no les dan préstamos?

E. (origine bolivienne, commerçant producteur, Pilar, 29 ans): —Antes si prestaban entre productores conocidos, ahora todo al contado y “el us\$ sube”, dicen, por eso no pueden prestar. Hay que rogar a San

Pedro que no te caíga granizo porque si cae, perdés todo, porque con el tomate tenés un año a 6 meses para ver la producción. Con lo que cuesta el goteo, los agroquímicos... Cuando hay mucha humedad, la fruta se muere, hay manchas, hay que tener mucho cuidado. Ya no se puede apostar para un producto nomás.

B. Cuando vine no estuve con tomates, recién a los 4 años puede poner tomate. Es jodido poner tomate, tenés que poner las semillas, el bromuro, gastás un montón de guita. Y en esa tierra, si no ponés bromuro, no sirve, la planta se fue, se queda ahí nomás.

J.: —¿Y frutilla, porque no ponés más?

J. (origine bolivienne, producteur, Pilar, Zelaya, 46 ans): —Es más tiempo mantener, la limpieza, sacar la maleza...Puse una vez... y no me gustó. Me quedo con hojas nomás.

G. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 23 ans): —Yo estaba de peón con mi hermano, en la misma quinta donde está M., y de ahí con mi hermano, en la ruta 2 como mediero. Yo tenía dos peones, dos que había traído. Por acá no hay tanto, siempre tenés que tener a alguien que te ayude, sino el tomate no crece. (...)

Julie: —¿Estás conforme con lo que te pagan [los que vienen a buscar]?

G.: —Y... [silencio largo...y se ríe] ¿qué hay que decir? ... [se ríe] Igual yo no creo que tanto se aprovechen, yo también fui al mercado, es costoso, es cansador, no es fácil tampoco. Muchos quinteros piensan que es fácil pero no, para nada. Ellos se quejan, dicen que necesitan tres meses para tener la plata del brócoli y en cambio que él que va al mercado recupera todo en una noche, pero no es así, también hay mucha pérdida, hay que poder vender. Hace mucha calor, te mate, estás toda la noche con sueño... Con el gordo, con mi hermano fuimos 4 meses, al mercado de Liniers, al lado de la Matanza pero ese tiempo no valió, y al último, vendían más barato... Hacía mucha calor, y en la camioneta el calor te mata, y el sueño que tenés, peor todavía... Eso fue en el 1999-2000. Salís de acá 10-11 de la noche, llegás a la 1, vendés a las 4, a las 6-7 de la mañana, estás de vuelta por ese lado, y a las 10-11 llegás acá y de vuelta hay que repartir los vacíos, no podés dormir nunca tranquilo, cansa mucho, es muy difícil.

Matías: —¿y ahora, no te animarías a volver a vender?

G.- Y... para vender solo... tenés que tener vehículo, y después, solo, mismo no, es muy difícil eso. Con un invernáculo ya no se puede hacer otra cosa que producir.

^{cxlvi} Julie: —¿Cómo es eso del porcentaje?

V.: —Bajo invernáculo se da el 30%, a campo hasta el 35% se da si es afuera. Se da menos adentro porque son más gastos. Incluso puede ser menos, por ejemplo, porcentajero para tomate y morón se da el 25% porque son muy altos costos los insumos... Y con el 25% no se cubren los gastos. Porque las semillas están a 600 ar\$ la bolsa (100us\$). Para la lechuga es más barato pero igual... El bromuro sale carísimo, son mucho más los químicos, todo eso... Es muy muy caro. Además con la lechuga podés hacer dos, tirando a tres cosechas si trabajás bien, con el tomate, se hace una cosecha nomás... Y si no vale, ¡los gastos igual los vas a tener!

^{cxlvii} V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans, La Plata): —Y la presentación cuenta mucho. En el puesto en el mercado, lo primero que sale es la mejor trabajada, el comprador sabe cual es la mejor... El año pasado, con el tomate, el morón, la lechuga, el brócoli, lo averigué. Yo soy especialista en brócoli... El brócoli, ¡hasta me piden que ponga! Por ejemplo, para la espinaca, la jaula debe estar llena. La jaula, la llenás pero después se averigua acostada y ves como está. [nos muestra con un ejemplo: Si la espinaca baja cuando la caja está de costado, significa que es mala ; si no baja, que se queda bien pegada a la parte de arriba, es que es buena...] La espinaca no hay que mirarla sólo por arriba, se miran de costado... Si es así, mala, el tipo no viene a buscar más... Y uno sabe, uno se da cuenta...

H. (origine bolivienne, commerçante de rue, 22 ans, Liniers). En casa, hace las bandejas de sopita y las bolsitas porque eso es fácil de hacerlo con el cuchillo. Antes las compraban hechas pero los clientes no estaban contentos porque había mucha zanahoria. Y las ensaladas las compran hechas porque es mas

complicado para cortar y rallar, ya que es necesaria una máquina (“mi mamá me contó que en mercado la señora tiene una máquina, no sé exactamente como se hace”). “Si el cliente agarra la bandeja y la verdura se mueve no le gusta y no la compra. Hay muchas verduras y tienen que estar prolijamente presentadas”. También habló de que las verduras tenían que estar frescas para venderlas y que tenía que fijarse bien a la hora de comprar las bandejas... ella tenía la “señora de confianza” en el mercado que le vendía bandejas con verdura fresca.

cxlviii R. (Argentin, commerçant grossiste, Marché de La Matanza, 63 ans): —Pero ya como minorista no tengo paciencia a la gente, a la señora... “blabla que quiero un zapallito más redondo, más fresco...” Hay que aprender a gustar la cara de la persona al frente, como si fuera el mejor ser humano... Más te vale la atención... Atendía más mi señora. Los dos estábamos en la primera y en la segunda. A veces, a las 12, queríamos irnos y los clientes venían igual. Estás con gente siempre adentro, es lindísimo tener un negocio así... muy bien ubicado, es una cuestión de venderlo bien... no renegás con la gente. Pero para la gente que no conoce la verdura es muy difícil. Yo conozco bien.

cxlix A. (origine bolivienne, commerçant au détail, verdulería, San Cristobal, 30 ans): —Antes vendía en Flores con otra señora pero aquí yo vendo más. Bueno. Aquí estoy sola y antes trabajaba como empleada, pero no es solamente eso. Hay más movimiento acá, más venta.

L. (origine bolivienne, producteur-commerçant, Pilar / Tres de Febrero, 46 ans): —Estuvimos 6 7 años en La Matanza después en Pilar y después en Tres de Febrero. Matanza con Tres de Febrero son los dos mejores. Tenés que ir, a preguntar para saber si hay un puesto o no, te vas antes y preguntás para vender.

Commerçant, origine bolivienne, Pilar: —Es mejor este que Tres de Febrero, es más cerquita que Tres de Febrero, en el Tres de Febrero era mucho cansancio, salía a las 10 de la noche, volvía a las 3 o 4... Ahora es más fácil...

E. (origine bolivienne, producteur-commerçant, Pilar / Pilar, 29 ans): —Acá pago 100 ar\$ por semana. Es bastante barato todavía el alquiler, no se vende siempre a buen precio, pero algo agarramos siempre y nos queda cerca.

V. (origine bolivienne, producteur-commerçant, Pilar / José C. Paz, 38 ans): —Nosotros llevamos a José C. Paz. Tengo puesto acá [en Pilar] pero no voy. José C. Paz es más caro pero hay más movimiento. A Matanza, lleva este... ¿cómo es que se llama? Y. lleva. Es fuerte, este. Pero es todo chiquito allá en Matanza, no se puede caminar. En José C. Paz se puede pasar, es más grande.

D. (origine bolivienne, commerçant en légumes lourds, La Matanza, 41 ans): —En el 1989 empecé en Berazategui. Mi papá era productor en la Plata, tenía quinta. Y yo... busqué un puesto y ahí empecé! Es (Berazategui) un mercado con menos poder adquisitivo: el mismo producto acá (la Matanza) se vende 20\$ y allá valía 15\$... Por eso me vine por acá. Hace 6 años que estoy en este.

B. (origine bolivienne, producteur-commerçant, La Plata / Avellaneda, 38 ans): —Recorrimos muchos mercados, en La Plata, en Avellaneda, en 3 de Febrero, en La Matanza, en Quilmes, en Florencio Varela, hasta Escobar, Morón! A Avellaneda, entré, llevé poquito, y después fui conociendo... Son siempre los mismos clientes.

T. y A. (origine bolivienne, commerçants, Marché de La Matanza, 40 ans): —En Morón no me gustó, son muy chiquitos los puestos. Allá, la mayoría son quinteros. Reproducen su verdura y la venden. Acá en Matanza, la verdura entra por todos lados, de afuera, de otros mercados, de los quinteros, hay mucho movimiento, muchas entradas. Acá cuando no encontramos, buscamos más movimiento. Se vende más, se entra más, me parece. En la mayoría de los mercados chiquitos son bolivianos. (...) El mercado de Avellaneda está desde siempre. Es grandote y más viejo. No me gustó mucho. Ahora lo están haciendo nuevo, lo están renovando. Lo trasladan. Quieren hacer como una nave del Central, con un estacionamiento cubierto. Este mercado de acá es más buscado, yo de acá no me voy... La mercadería es de buena calidad. Vende mucho la gente de la calle: vende la mitad de una caja.

^{cl} L. (origine bolivienne, commerçant détaillant, verdulería de taille moyenne, Once, 32 ans): —Y... el flete de acá al central nos costaba 60 ar\$ el año pasado y ahora subió a 100 ar\$.

Julie: —¿Por cuántos bultos?

L.: —Una camioneta es, camioneta mediana, más o menos.

S. (origine bolivienne, commerçant grossiste en fruits, Marché de Pilar, 36 ans): —Nosotros tenemos un camión mediano. Por suerte así ahora estamos un poco más livianos, porque antes con el flete no se podía, cobraban muy caro, te agotaban.

Julie: —¿Cuánto les cobraban?

S.: —ahora me dijeron que 350ar\$ te cobran, 100-250 ar\$ si llevás menos. Es cierto que es lejos, ¡la gasolina es cara! Nosotros como mínimo 100ar\$ para cada viaje tenemos que poner. Aumentó muchísimo el flete porque antes gastábamos 200-250 con el flete. De eso hace 2 años, te estoy hablando [je calcule que cela fait deux ans qu'ils possèdent le camion).

R. (origine bolivienne, producteur, Pilar, 43 ans): —Trabajé mucho de peón, como cinco, siete años y después estaba trabajando de mediero y después pasé al campito chiquito este. No tenía camión. El flete era muy caro... pasé dos años difíciles.

Julie: —¿Y este camión, entonces?

R.: —Un camión compré hace cinco, cuatro años atrás.

^{cli} B. (origine bolivienne, producteur, 35 ans, La Plata): —Necesitamos un camión, con un camión, uno sale y consigue lo que quiere, no es lo mismo. Si yo tuviera un camión, aunque sea para empezar, una camioneta... cualquiera así de 40 000 ar\$...

Matías: —¿Cuál es la ventaja del camión?

B.C. (origine bolivienne, producteur, La Plata, 38 ans): —Con el camión puedo traer mucha mercadería. Pero hubo una época en la cual no entraba el comprador acá. Hubo temporadas cuando la gente no vendía nada. Cada año, ¡nosotros tiramos mercadería! Yo como tengo el puesto, todos los días, aunque sea a un precio bajo, se vende. Siempre entra algo en casa.

Julie: —¿Por qué compraste un camión?

B.C.: —Antes se hacía con flete, el problema es que sale caro. Si la mercadería no vale, es todo un tema. El flete te pide 1 ar\$ por bulto. Si llevás 1800-2000 bultos por semana, sacás la cuenta... ¡son 1800-2000 ar\$ de flete por semana! ¿Cuánto hace eso en un año? ¡Esa cuenta es lo que te lleva a comprarte un camión! Eso se junta [s'ajoute aux frais]. Con un flete, ¡no es lo mismo que con un camión propio! Algún día, te maltrata la mercadería, otro día, no te la lleva... Es bien complicado.

^{clii} («Un camión grande, un Mercedes 712 » ; «Un 710 » ; «un camión personal mediano de 3500 kg, un Ford 400 » ; etc...)

^{cliii} “un jueves, me vino la idea, fui a ver a un pariente mío. Me dice «¿estás loca ? », y yo le dije «¿me ayudás ?”

^{cliv} M. (agent de recensement, La Plata): —Yo con los camioneros no hablé nunca. Generalmente el que pone el transporte es el puestero del mercado, hasta ahora. Primero por una cuestión de capital. Cual es el progreso, recorrido de un boliviano que viene sin nada, los primeros años da un sacrificio increíble para trabajar la tierra, que es lo duro, lo complicado, lo difícil. Si esa gente mejora, no hay ninguna duda que lo primero que se van a comprar es un transporte, una camioneta, linda, buena. No importa que ellos coman fideos todos el mes, o que ellos coman polenta, o que coman arroz, o que coman papas, y agua. Ellos comen papa y agua, pero se compran una camioneta Ford cero km. Porque toda la estructura mental, cultural, social, está en el progreso laboral. Todo está incluido en eso. Ellos no se van a comprar ropa fina ni un reloj sofisticado, pero si se van a comprar una camioneta cero km... Y el próximo paso es el camión.

Juan País (origine portugaise, producteur, Hudson, La Plata, 60 ans): —Hay bolivianos que tienen camión cero kilómetro, pero andá a fijarte dónde viven. El europeo, antes, quería hacerse primero su trabajo, su casa, y después, allá lejos [no se sabe qué iba a decir: allá lejos volver a Europa? Allá lejos ser rico?]. Yo te puedo decir que mi papá tenía una camioneta del año '35, la primera camioneta. Estuvo laburando treinta y cinco años. Los bolivianos vienen, trabajan dos años y ya tienen camioneta.

Commerçant grossiste consignataire en fruits et légumes, Marché de La Matanza, 45 ans: —El mercado como está, está. Antes eran portugueses, italianos en los 60's, 70's. Ahora la verdura lo tiene el Boliviano. Con camion de 350 000ar\$, hay que preguntarse de donde sacan esa plata...

clv "Yo tengo dos camiones. Ese [el chico] me sirve porque tengo otro campo en el Pato para recorrer, y el otro camión [el grande] se va a Mar del Plata. Acá no hay remolacha, coliflor, choclo... O sea, hay, pero en cantidad, no hay. Yo necesito eso (esas verduras) para acompañar los míos en el mercado. El puesto me obliga a mí a traer del otro lado. Con este [el chico] llevo, con el otro [el grande, más nuevo], viajo. Y tengo que viajar para llegar a la misma hora!"

clvi V. (origine bolivienne, producteur, 40 ans, La Plata): —Y el primo siempre él decía "No tengo tiempo..." y no podíamos hablar con él. Y después el problema es que siempre el lunes se vendió a 20, el viernes 18, y uno viene y te dice "se vendió todo a 15"... Hoy se pelea gracias a la radio...

Femme de V.: —Para los que manejan el mercado, la radio es una pérdida... Hoy en día, no hay quintero que no sepa del precio... A uno, dos pesos de diferencia, está bien, pero a 5 pesos, decís no, 'perá un poco...

Julie: —¿Cuál es el precio de la radio?

Femme de V.: —La radio no te sale nada más que ar\$100 por mes, y con eso te viene la radio y como 200 minutos de celular. Y si pagás ar\$150 al mes, te dan 160 minutos de créditos, supuestamente, y la radio está ilimitada. Así que te recontra-reconviene tener una radio.(...)

J.: —¿Cuánto te sale el aparato?

V.: —Yo el aparato lo pagué 250 ar\$, pero ahora es más barato... Y ese resista a todo, cayó en el agua y sigue, a veces uno lo agarra con la mano llena de barro y sigue...

J.: —¿quién llama?

V.: —Generalmente llaman ellos [los compradores], pero ahora yo empiezo a llamar también...

Julie: —¿Cómo saben por los clientes?

R. (origine bolivienne, producteur, 33 ans, La Plata): —Nosotros tenemos si o si que tener la radio, así te llaman. (...) Y la gente que ya ha venido una vez te deja su número de radio y después podés llamar vos. Pero ahí la mayoría, la parte grande llaman, pero yo espero que vengan.

J.: —¿Y el precio?

R.: —Y con el precio... (...) Ellos nunca te van a comprar más que ellos venden en el mercado [= nunca el precio al prod es sup al precio en el mercado... lógico...]. Igual, tener la radio te ayuda mucho.

clvii J. P.: —Antes no estaba el teléfono, antes no había nada. Vos ibas y le preguntabas al puestero: ¿cómo se vendió? "Y...arrancamos a 3 pesos y terminamos a 1,50", o "Arrancamos a 10 y terminamos a 7". Y uno no sabía [que eso era mentira]. Todos los puesteros: —nosotros le decimos puestero al comisionista-vivían con el mejor coche, y el quintero no podía comprarse una alpargata. No es que hago crítica. Fue así. Los tipos usaban esos pantalones de antes con bolsillos grandes: los tipos metían la mano y la sacaban llena de plata. ¡Pero llena de plata! Y vos, que ibas ahí, a lo mejor no tenías ni pal' tren.

Julie: —Y por eso empezaron a vender a supermercados.

J. P.: —Claro. Vos te das cuenta de que no te roban, porque lo trataste vos. Si vos dijiste 1 peso, cobrás 1 peso. Vos mandaste cien cajones de tomates a 100 pesos, cobrás todos a 100 pesos. En cambio mandás cien cajones al Mercado, y te dicen [engañándote]: "y sí, empezamos a 100 pesos y terminamos a 25, 30". Vos

vas a decir que yo soy muy crítico de todo. No: es la realidad. Antes no teníamos la comunicación del teléfono. Una vez yo estaba en el Mercado de Abasto y había un italiano que estaba recibiendo morrones de Buratovich, ruta 3, kilómetro 100 [Departamento de Villarino, provincia de Buenos Aires]. El italiano estaba hablando por teléfono. Pongamos que el morrón, a plata de hoy, valía 60 pesos el cajón. El quintero de allá le preguntaba por teléfono, y el italiano le decía: "Mandá, mandá, se está vendiendo". Se ve que el otro le preguntaba a cuánto estaba valiendo. "Y, más o menos, a 30 o 35". ¡Y lo estaba vendiendo a 60 pesos! Esto es algo que vivimos nosotros con el puesto al que mandábamos nosotros, o sea, mi papá, mi tío y yo. Esos puesteros cambiaban el coche todos los años, y nosotros no podíamos salir de ese pozo porque no teníamos la posibilidad de vender.

V., producteur d'origine bolivienne de 40 ans, explique comment son cousin a abusé de sa situation de producteur :

Femme de V.: —El patrón nos estaba rascañando [râcler]. La verdura que le pasábamos a él, la vendía a cualquier precio... Si bien él que vende tiene derecho a ganar por sus gastos, por el flete, por la nafta, por lo que sea, tampoco es justo...

Julie: —y no fueron al mercado?

Femme de V.: —Y él fue dos veces...

V.: —Al toque me dí cuenta que nos estaba engañando... Ua vez, el pepino lo vendió a 15 ar\$, y a nosotros, nos había dicho que 10ar\$, y en la casa se arregla después mitad mitad porque éramos medieros, entonces eran 5 y 5...

Femme de V.: —Y él ganaba 10 por cajón y nosotros 5! Nos dio una bronca... Y decimos ¡basta de darle alas a él! Y agarramos un remís para buscar otro lado...

Julie: —¿Fijan los precios Uds?

Y.: —Si vos ponés precio, nadie te compra. Además no sabemos de los precios, uno se entera al día siguiente, después de la venta, porque los precios cambian todos los días. Por ejemplo, recuerdo alguna vez, ese día, creo que a mi marido, casi se le dio un infarto... A uno habíamos vendido a ar\$ 7 el albahaca ¡y otro, R., pidió a ar\$ 3! Nunca se sabe a qué precio se vende. E. paga al día, después V. te paga al otro día, y R. también al otro día. Y siempre vienen otros, que pagan de otra forma, cada uno está acostumbrado. [Cuenta después lo que le pasó una vez con la lechuga, que es barata ahora, esta vez eran las últimas cajas de lechuga. Vino uno que le compró la lechuga a ar\$ 8 y vino otro después que le quiso comprar el mismo día, la misma lechuga a ar\$ 2,5 la jaula.] Me dio bronca, ¡ni loca le voy a vender a ese precio! Porque el otro a ar\$ 8 le había vendido. [Entonces, ella ya había cargado todo un camión, pero lo descargó, y lo cargó para el otro, para él que le estaba comprando a ar\$ 8 y no para el otro.] El otro se enojó y nunca más volvió. Y eso nos pasó muchas veces.

clviii Ju. (Potosí, producteur, arrivé en 1978, Pilar, Zelaya, 46 ans): —Nosotros venimos al campo porque en capital ni se podía caminar. Era bravo, esto. Hoy nadie te pide papeles.

E. (Sucre, producteur, arrivé en 1992, Pilar, Route 25): —Nosotros sin documento no se podía trabajar en construcción, costura. En la quinta nomás se puede.

G. (Sucre, medianero, arrivé en 2001, Pilar, Route 25): —Es más fácil acá que en construcción. En Capital estaba sin documento, por eso, mi tío me dijo "venite".

clix "En el 1992 alquilé un puesto. Más antes se trabajaba así nomás, después polizaron mucho más".

clx "Pero los puestos de afuera no tienen nada que ver con el mercado, ¡eh! Ellos es una cosa que yo... ahí no me meto porque yo soy, jeje... Yo me meto en eso y ¡ciao! Lo de afuera... yo no me puedo meter en la casa de los vecinos... Eso queda entre otras personas y ahí no me meto, nono, no tiene nada que ver con el mercado, lo de afuera no tiene nada que ver con el mercado..."

clxi Producteur arrivé en 1998 qui commence à louer en 2002: —La gente en ese momento desconfiaba mucho. Yo igual, pasaba a comprar pancito en el pueblo, me conocían... Ahí había visto un terreno que

me gustaba. Algún día entré y le dije que estaba interesado, él me dijo que tenía la plata para poner madera y a la semana hicimos el contrato, él me dio la madera y lo demás a pagar, me hizo todo en cuotas y eso es bueno, es como un crédito. Después la señora de él me decía: “¿qué le dijiste para que te diga que sí? Vos viniste y te lo da a la primera palabra... o será que no lo conozco, ¿qué le dijiste?” Cada vez que pasaba adelante, me preguntaba, que será de este terreno... y algún día me animé, entré, pregunté. Me dijo que eran 200 ar\$, y después me dijo: “bueno, mañana, si te parece, lo hacemos”. Yo no tenía documento, ¡me hizo el contrato con la cédula boliviana nomás! Antes se hacía con abogados, etc... Yo le dije que me garantizaba con mi trabajo, y el tipo fue bastante bueno conmigo.

clxii “ladrones más vivos esos”, “ladrones de frente”, “ladrones con guantes”.

clxiii Ben. (Tarija, producteur commerçant, La Plata / Avellaneda, 38 ans): —En este momento, como le debía yo del trabajo, dejé la tierra para los dos muchachos [con los cuales trabajaba], y fui a Bolivia a traer otros amigos. Cada año, iba a visitar, a traer a los hermanos, cada año traía uno. Me acostumbré así, a trabajar duro. Tuve que traer a la fuerza a mis hermanos; pero en cambio ahora están agradecidos. Traje a los 4 hombres y a las 4 mujeres. Yo no podía dormir en paz, yo aquí y ellos allá. Mi mamá falleció en el 1992, mi hermanito de un añito se quedó. Ellos estaban todos en el campo. Yo tengo 4 hijos, todas chicas, la mayor ya de 15 años, la nena de 4 años, las otras 8 años, y 12 años. Acá era la familia chica nomás. Yo desde acá mandaba plata, pero sin mamá es jodido criarse... A veces, se comía, a veces no se comía. Y yo por eso traía a uno tras otro acá. El anteaño pasado vino mi papá, yo lo traje. Yo fui a hacer papeles, dos días estuve allá, le dije que mi hermano estaba enfermo, para que venga, se puso mal y aceptó. De mentira era, para que venga. También hice venir a todos los hermanos de mi mujer. También hice venir a todos los hermanos de mi mujer. Tres hermanos de ella están acá. Son porcentajeros, trabajan conmigo.

Julie: —¿Dónde están las hermanas?

Ben.: —Tengo una hermana cocinera en Avellaneda, otra en un supermercado. La otra está en Bahía Blanca, no sé que sabrá hacer... No sé en qué... Es medio rebelde. Es la del medio, estuvo un tiempo aquí y se fue. Se pierde...

clxiv Ben. (Tarija, producteur-commerçant, 38 ans, La Plata/Avellaneda): —»Yo aprendí porque los domingos a la tarde, iba a ver uno como cortaba, otro como sembraba,... Un par me enseñaron.

Matías: —¿Eran bolivianos?

Ben.: —Si eran bolivianos, yo iba y preguntaba. Y así aprendí sólo. No había ese egoísmo entre nosotros, nunca existió.

Julie: —¿Entre ustedes se trataba de ayudar?

Ben.: —No hay egoísmo, la persona es libre de trabajar, si mejora, mejora. Vos sembrás una vez y te das cuenta, con los años, vas aprendiendo solo, comprás un paquete para que rinda más.

clxv Ag. (Potosí, producteur, Pilar, Zelaya, 45 ans): —El argentino no sirve como mano de obra. ¡El tema es que no hay! Ellos vienen un día, trabajan, después no vienen más. No saben trabajar, ellos. El campo es duro, hay que agacharse, con sol, con lluvia. Ellos se quedan en en casa. Comen el pan del gobierno. El boliviano, sí, trabaja. Pero no vienen más acá.

clxvi An. (commerçante, Sucre, verdulería, Palermo, 36 ans): —Ella [elle désigne son employée] no sirve. Ahora en enero voy a Bolivia, voy a traer a un chico. Joven así aprende. Yo sola no puedo acá, no puedo ir al mercado, hacer todo, no puedo. Estoy harta.

clxvii “No es como antes que la gente iba de quinta en quinta para buscar trabajo. Hoy los bolivianos prefieren trabajar en costura porque pagan mejor. Y no es tan difícil, no estás todo el día agachado, con frío, con lluvia.”

clxviii V. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans): —Son argentinos, todos. Es mejor trabajar con esos que con bolivianos, porque tienen más palabras... Algunos sí, son de cumplir, pero el boliviano es más gitano. El argentino da más palabra... El dicho dice “el boliviano es una rata, y peor rata

cuando tiene.” Están solos con los bolsillos pero al lado tienen camión, son propietarios de casa... pero son más ratas que cualquier argentino! El boliviano es más vivo, y lo que peor lo hace es que hace cagar a su compatriota... Él también fue obrero, patrón chico, patrón grande, pero cuando es patrón grande, lo caga al obrero... Entonces, dónde está el compatriota?

Sa femme: —Aparte, el boliviano no tiene palabra... Te dice que te paga la jaula de espinaca a 18, pero al otro día vuelve y te dice “no pude venderla” o te trae el boleto y te dice “a 15 se vendió y además quedó...” Un criollo no te hace eso, si es 18, es 18, él tiene palabra, cara y paga.

V.: —Yo los cobro al toque al boliviano, porque si tengo que tirar la verdura, prefiero tirarlo acá...

clxix R. (Santa Cruz, commerçante, verdulería, San Cristobal, 30 ans): —Tenemos una camioneta.

Julie: —¿Con chófer?

R.: —[elle rit] Él es mi chófer [désigne son mari du doigt]

J.: —Marido y chófer.... ¿Pero quién compra?

R.: —La que compra soy yo. Adentro [del mercado] son todas mujeres

clxx Era mejor vender con el carrito, 10 meses mejor por kilo porque ganás mucho más. Como verdulero ganás 50% más. A domicilio con su carrito, ellos te piden o saben que pasás y compran. A las 12-1 ya estás en tu casa y podés estar con tus chicos. Acá es muy sacrificado, tengo que estar todo el día, me levanto a las 3, a las 8 10 hay que estar acá para vender. Y hasta las 5 6 estoy acá. No estoy nunca con ellos.

clxxi M. (agent du recensement à La Plata, argentin, 55 ans): —Capaz que [ellas] tienen 6,7 hijos y capaz que la escalerita de hijos... que hay una chica que tiene 14 y termina en uno que tiene 1, y se cuidan entre ellos, y todos hacen algo. Yo tengo la imagen grabada de tres nenitos, apareció uno con una muñequita, “qué chiquitito” pensé yo, y atrás apareció uno más chiquitito con la cabecita de un muñeco pero llevaba semillas adentro, tenía una bolsita cruzada en costado en espalda, manija larga y tenía un muñequito y me di cuenta que llevaba algo adentro. Y después apareció otro que apenas andaba. Desde chiquititos los acostumbran. Y no lo esquivan nunca el trabajo, sol, sombra, frío, calor, abajo de esos invernáculos, con el nylon que hace 47, 48 grados de temperatura.

clxxii L. (producteur, origine bolivienne, 51 ans, Pilar, Parc Industriel): —Hay periodistas que dicen que sí esclavazimos. Igual para los chicos, que es un trabajo infantil... Los chicos saben porque viven acá. Atrás porque viven acá. Atrás de nosotros aprenden mucho, él aprendió con migo.

Son fils (25 ans): —yo ví hacer a mi padre. A los 15 años ya sabíamos, ya trabajo como grande yo, ya no soy chico yo.

L.: —Cuando yo volvía a veces él se encargaba de todo, sabía todo de remedios...

Son fils: —A los 13 ya sabía ir al mercado yo.

L.: —De mi parte aprenden bien. Yo mismo hago una prueba. Lo mandé al mercado y no le pregunté por la plata. Él mismo viene y me pregunta: “Mami o papi ¿eso es mío? Yo guardé la plata...”, me dice. No es siempre común...

Son fils: —Algunos de mis hermanitos también vienen conmigo al mercado.

L.: —Yo no le obligo, él viene y aprende y a veces vende. Los chicos te observan bien.

clxxiii «Hoy se va el boliviano y se muere el mercado »

clxxiv Commerçant-producteur (homme, Potosí, origine urbaine, 53 ans): —El mercado es argentino porque estás en el territorio argentino, la madre nos da el predio y la capacidad de trabajo. El mercado está supervisado por los bolivianos acá, ahora te llevás como que te llevás en Bolivia. Te sentís como en Bolivia. [se pone nostálgico]

Commerçante (femme, Potosí, origine urbaine, 30 ans): —El mercado es más boliviano. Argentinos casi no hay.

P. (commerçante, Sucre, origine rurale, 55 ans): —El mercado es más boliviano, acá todos son bolivianos. A principios me costó, no entendía el quechua, me decían “¿tomates kiri?” y yo no entendía nada.

M. (commerçante, Italie, origine rurale, 81 ans): —Es un mercado boliviano... argentinos acá como mucho somos 10 o 15.

clxxv “Antes, él buen día era el «che, cornudo. Era una fiesta, una alegría permanente, el mercado entero era una fiesta y ahora... ahora... Y viste, ¿no ? Nada que ver...”

clxxvi “donde se vende todo por mayor y más barato”

clxxvii B.: —(employée, verdulería, Palermo, 23 ans): —En este local siempre he vivido.

Julie: —Y... ¿a qué otro lugar vas acá?

B.: —A Laferrere, donde está mi hermana... Fui una noche nomás, un domingo así, un fin de semana.

J.: —Y tu hermana, ¿tiene su casa?

B.: —Tiene su casa... adonde fui a compartir un fin de semana con mi sobrinos...

J.: —¿Y cómo vas allá?

B.: —En colectivo voy. Me demoro una hora y media, más o menos.

clxxviii B. (producteur, La Plata, 36 ans): —El Club Tarija es igual que el Club Posadas, hay dos dueños, de apellido Posadas, por eso también lo llamamos Posadas. Son 12 personas que son socios, los más capos que digamos son de apellido Posadas. Todos los remiseros los conocen por “Posadas”. Los días domingo hace mucho que no voy, y tampoco tengo tiempo, pero hacen fútbol, asados...

Y. (productrice, La Plata, 33 ans): —Hay un comedor, La Chapaquita se llama, es cerca de Abasto, ahí fui una sola vez a comer, es comida boliviana, con picante, organizan conjunto boliviano. Y hay otro club, en Posadas, hacen fiestas como en Bolivia pero por ahí nunca fui. Es un galpón grande... Es lindo por ahí dicen, yo nunca fui pero se escucha, comentan que es lindo para carnaval en la cooperativa. En la Chapaquita cocinan para los camioneros que van al mercado, ellos pasan y compran acá. Del barrio van poco, la gente de las quintas van más para allá.

clxxix Llegué a la casa de mi tía y una vecina sabía vender acá [en el Mercado de La Matanza]. Antes acá se vendía mucho más y yo vine y me puse en una esquina como esa señora.

clxxx Mi mamá empezó a vender verduras en el barrio de Laferrere, pero mi papá no quería que lo haga porque él es muy machista y muy celoso... apenas un hombre le habla a mi mamá, él ya piensa cualquier cosa... Ella salió a vender a escondidas por el barrio... Una comadre vino y le dijo que salga a vender. Salió a Mataderos, pero en Mataderos la policía no la dejaba vender, entonces agarró un taxi y creo que me contó que fue el taxista que la trajo acá [en Liniers] a vender... Porque agarró el taxi y le pidió que la lleve a un lugar donde se pueda vender y el taxista la trajo acá y desde ahí esta acá...

clxxxi Antes no conocía nada... en el colegio iba del colegio hasta acá y de acá a la casa. Conocí el centro cuando hice el CBC. Antes de eso, mi primo nos había llevado a conocer el zoológico y la Plaza Italia. Pero yo nunca había visto el Obelisco, sólo en la tele lo miraba... Y yo miraba y decía “ohohoh el Obelisco”, y después, viste, cuando empecé el CBC conocí más cosas, vi lo que era Caballito, Flores... y después cuando entré a la Facultad de Medicina conocí más lugares: Once... Me gusta el centro como para trabajar, pero para vivir no, prefiero mi barrio. En el centro hay mucho ruido, mucha contaminación. Me gusta ir a caminar, a pasear, pero para vivir no. Mi barrio es más tranquilo, es cerca de la estación de Laferrere pero no hay tanto ruido. Acá en el semáforo están todos “bip, bip, bip” y en mi barrio se conocen todos los vecinos...

clxxxii V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans): —Ahora fui [a Bolivia] para dejar la gente... Fui apenas una semana. El trato era así, era de traerlo y dejarlos de vuelta, como hacían conmigo antes los camioneros.

Julie: —¿Pero con qué fue a Bolivia?

V.: —Y es mucho mejor que antes, no fui en camión, ahora es más tranquilo. Me fui en remís hasta la Plata, después me tomé el metropolitano, y después me fui a Retiro, y de ahí tomé el micro hasta allá.

J.: —[no podían ir solos?]

V.: —Tenían 16-17 años los chicos, y por los padres me hacía cargo, como correspondía, pagaba lo que debía delante de los padres.

J.: —Ellos eran medianeros. ¿Y peones, no traés?

V.: —Los peones... ¡Ya pasó el tiempo de la esclavitud, de la dictadura!... Si es empleado, está bien, la gente es hija del rigor. Pero por lo general no te agarran de bueno sino de pelotudo.

Mujer de V.: —Gracias a dios igual este año vinieron como cinco.

V.: —¡No sé si más! Eran todos paísanos.

Mujer: —No sé como se enteraron, la gente llegaba por los invernáculos... Por ahí pienso que cuando una persona es buena, la gente se entera.

R. (commerçante, verdulería, Palermo, origine Sucre, 38 ans): —Y ahora, la B. [su hermana, que ayudaba como una empleada] se va y voy a estar sola. Otra vez sola.

Julie: —¿Cómo vas a hacer, entonces?

R.: —Por ahora voy a hacer todo sola, a veces el vecino me cuida el local si tengo que hacer un trámite afuera. Y en febrero voy a traer a un chico de allá para que se quede conmigo [NB: estamos en diciembre]. Un varón, seguro, de 16-17 años por ahí nomás.

clxxxiii I.: (commerçante, verdulería, origine Sucre, Belgrano, 33 ans, en Argentine depuis 1993): —Cada año voy para visitarla a mi mamá. Ella siempre se pone contenta. También están mis hermanas menores y va mi otra hermana que trabaja acá también.

S.: (commerçante, origine Potosí, Marché de La Matanza, 36 ans, en Argentine depuis 1995): —Mi mamá está todavía allá pero no puedo ir a visitar muy seguido. Sale muy caro el pasaje, no puedo dejar a mis chicos, tampoco puedo traerlos porque es caro. Es muy caro.

R.: (producteur, origine Tarija, La Plata, 27 ans, en Argentine depuis 2001): —Cada año voy para allá a visitar a la familia porque allá tengo mis hermanas. Hay 4 mujeres están acá. Mis hermanos están todos acá en el Gran Buenos Aires, las 5.

Julie: —¿Y sus padres están acá?

R.: —Mi padre viene, se queda diez días acá y después se va. Las hermanas, ellas quieren venir pero a pasear, ya son grandes, no se acostumbran.

J. (producteur commerçant, origine Potosí, Pilar, 43 ans, en Argentine depuis 1987): —La familia está en Bolivia, viven allá. Tengo tres hijos de [para variar no se acuerda...] 18 años, 14-15 años y 9 años. (...)

Julie: —¿Y vos, te vas para allá?

J.: —Yo voy a ir allá en julio, 15 días. No puedo irme en verano, y no puedo irme más tiempo. Tengo que estar encima de eso sino no anda. Ahí mismo tenés que estar, si yo dejo, se llena de yuyos y eso no sirve.

clxxxiv B. (commerçant producteur, La Plata, origine Tarija, 38 ans, en Argentine depuis 1994): —Cada año, iba a visitar, a traer a los hermanos, cada año traía uno. Me acostumbré así, a trabajar duro. Tuve que traer a la fuerza a mis hermanos; pero en cambio ahora están agradecidos. Traje a los 4 hombres, y a las 4 mujeres. Yo no podía dormir en paz, yo aquí y ellos allá. Mi mamá falleció en el 1992, mi hermanito de un añito se quedó. Ellos estaban todos en el campo. (...) Yo desde acá mandaba plata, pero sin mamá es jodido criarse... A veces, se comía, a veces no se comía. Y yo por eso traía a uno tras otro acá. El anteaño pasado vino mi papá, yo lo traje. Yo fui a hacer papeles, dos días estuve allá, le dije que mi hermano estaba enfermo, para que venga. Se puso mal y aceptó. De mentira era, para que venga. También hice venir a todos los hermanos de mi mujer. Tres hermanos de ella están acá.

clxxxv A. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 45 ans, en Argentine depuis 1987): —Vino la mami, para vivir una temporada, pero ella dice “me muero” y se fue.

clxxxvi Commerçante (Marché de la Matanza, 43 ans, origine Potosí, en Argentine depuis 1991): —Yo fui el año pasado porque había fallecido mi mamá, entonces fui para Todos Santos. Este año quería ir pero... se me complica... Tal vez vaya en diciembre para las fiestas allí. A principios iba un tiempo largo allá. Ahora no... vamos 15 días y nos volvemos.

E. (producteur commerçant, Pilar, origine Sucre, 35 ans, en Argentine depuis 1992): —Cada año me iba a Bolivia, mi mamá estaba allá. Ahora hace 4 años que no voy. La traje a mi mamá, pero tiene pneumonia, está internada en pilar desde una semana. Desde que está acá conmigo no fui más a Bolivia.

clxxxvii S. (commerçante, Marché de Pilar, 35 ans, en Argentine depuis 1993): —Hace mucho que estoy. Cada año digo “este año voy” y al final siempre me quedo [se rie]. No tengo tiempo...

Julie: —¿Y entonces no vas?

S.: —Sí, para ir voy, pero así un rato a visitar a mi mamá, mi papá. Regreso enseguida.

clxxxviii Mi papá va todos los años para la virgen, va en septiembre, casualmente va ahora del 15 de agosto al 15 de septiembre.

clxxxix: —Una vez al año o cada dos años viaja a Bolivia. Cada año se vende menos. Siempre te vas bien cuando se vende bien. Cuando no se vende bien... te quedás...

cxc No, ella no conoce. No me pude llevar a todos los chicos. ¿Quiere decir llevar [a mis hijos] a Bolivia? No, nunca. No los llevé pero ese año les doy una promesa porque quieren conocer. Mis hijos nunca fueron. Ahora van a ir en enero, de vacaciones.

cxci Fille de F., 16 ans (commerçant, Marché de Pilar, origine Potosí): —En noviembre me fui a Bolivia. No conocía yo, fui con mi mamá y mis hermanos, conocí a la casa de mi abuela en Potosí, ¿conocés? Son como unos grandes cerros y el en medio tenés un río que pasa, hace como un hueco en la montaña. Fue muy lindo. (...) ¿Ves como es el Norte, Jujuy...? Ahí empecé a ver las llamas [imite con las manos las orejas de las llamas], a partir de Jujuy se ven las llamas. Las ovejas también conocí... Y allá tomé agua así en el río, jera como clarita y se sentía como dulce! Y también me bañé en las termas!

H. (commerçant, Marché de Pilar, origine Tarija, 28 ans, son père est arrivé en Argentine depuis 1962, 8 enfants): —De grande estuve en Bolivia, quiero volver, a pasear por lo menos. Allá hay fiestas, fui a la fiesta para bailar. En Bolivia hay chacarera y allá las chicas no se enojan si las llevás a bailar, es costumbre, podés bailar con ellas.

Julie: —¿Cómo se llama el pueblo?

H.: —El pueblo es Pampa Redonda, con un colectivo local en una hora y media estás ahí. En el valle está la uva, donde se hace el vino patero.

J.: —¿Fuiste a visitar a la familia?

H.: —Están los hermanos de mi Papá allá, los parientes viven, las tías, los paísanos. El hermano de mi papá planta tomates en el Norte.

Commerçante productrice (Marché de La Matanza, La Plata, 45 ans, en Argentine depuis 1988, 4 enfants): —He ido tres veces a Bolivia... Mi hija ha ido una vez conmigo.

La fille: —[con alegría] Es todo montaña, es muy lindo.

La mère: —Le encantó.

cxcii L. (producteur commerçant, Pilar, Parque industrial, 54 ans): —Tenemos conferencias internacionales, por eso voy a Bolivia con los hermanos evangelistas. Allá van evangelistas de Paraná, de Sydney, de un instituto de África, de Francia, de China... Es todo mezclado. De los Estados-Unidos también vienen

muchos. Hablamos en español y tenemos la Biblia como referencia. Aprendimos para enseñar allá porque allá también hay éstas escuelas.

^{exciii} V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, en Argentine depuis 1984): —[raconte la relation avec ses parents au cours de sa première année en Argentine, alors qu'il était parti, encore mineur, travailler comme saisonnier à Salta] Mandé una carta diciendo que no voy a volver, y después otra carta... Porque nos pagaban 100 australes y yo le saqué otro poco, lo que yo gané para mí, y mandé el resto a mis padres con esa carta.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, 27 ans, en Argentine depuis 2001): —Por ahí mando plata. Para ayudar, mando a mi padre.

Julie: —¿Qué contacto guardan con los de allá?

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001): —Nos llamamos por teléfono, con mi hermana, con ellos nomás me comunico, con el novio de mi hermana también.

A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 19 ans, en Argentine depuis 2005): —Nos llamamos casi todos los fines de semana para saber como estamos aquí. Yo igual cada año si o si salgo. Ahora esta última vez, me quedé un mes, pero en mayoría me quedaba 15 días. (...)

Julie: —¿Y pueden mandar plata?

A.: —La idea es juntarlo algo para mandar allá. Cada vez que voy llevo algo para ellos. Tengo dos hermanos chicos y una hermana más grande y un poco a ellos les sirve lo que mando. A mi papá también. Ya está viejo él... Tiene 35-37 por ahí, mi papá... yo ya no cuento.

^{exciv} A. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 46 ans, en Argentine depuis 1982): —Ahora todo lo que ahorro, lo que se hace se queda en el país.

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001): —[répond à une question au sujet de l'envoi d'argent]: —Pudimos poner un invernáculo más, es decir que algo vamos avanzando, pero estamos ahí al límite. No se puede mandar nada en éstas condiciones.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, 33 ans, en Argentine depuis 2003): —[sa famille est en Argentine mais la famille de sa femme est en Bolivie ; il décrit la relation à sa belle-famille] Mi señora allá tiene dos hijos que están con su mamá y siempre están mandando ropa, alimentos, pero hay poquito para eso... ¿qué vamos a mandar nosotros si no tenemos para comprar nylon?

^{exciv} V. (producteur commerçant, origine Potosí, 34 ans, en Argentine depuis 1990): —Llamamos a Bolivia, le mandamos saludos a la vieja allá. En el lugar no tenemos el teléfono, le damos una cuota en la radio y nos mandamos mensajes,... La radio que lo hace está en Escobar. Pasa en la FM a tal hora. A todos lados mandan mensajes... Allá a la noche están en la casa y escuchan los saludos. Es la radio más conocida de Potosí, se escucha clarito en San Jorge.

Julie: —¿No llaman directamente?

V.: —Y para llamar con celular, sale caro. Vamos a la cabina en Pilar. Llamamos 32 minutos y sale 5 ar\$.

J.: —¿E internet?

V.: —Tengo, tengo también pero sale caro también.

^{excvi} J'ai reporté ici les propos de deux producteurs, originaires de Potosí et de Tarija, dont les propos sont représentatifs des autres Boliviens originaires de ces départements. Tous deux apparaissent très installés à Buenos Aires : E. est arrivé avec ses parents presque vingt auparavant, tandis que V. circule en Argentine depuis 1984 et s'est installé avec succès à La Plata depuis 2001.

E. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 29 ans): —Morales en la parte de Potosí ayudó mucho.

Julie: —...

E.: —Trajo mucho tipo de ayuda: ingeniería, viabilidad, las redes eléctricas... Antes la plata se la llevaban los extranjeros, nunca llegaba a la región de extracción.

J.: —¿Ah sí?

E.: —Bueno, sí... casi. Pero hay zonas, por ejemplo en Santa Cruz, donde los extranjeros compraron igual que acá, ves que los extranjeros vienen al sur, compran la tierra y no hacen nada con eso. Esperan para hacer algo. Pero son muy ricas esas tierras y lo que hizo (o quiso hacer) Morales es repartir esa riqueza.

J.: —¿Y porqué?

E.: —En Bolivia, tenés como dos países diferentes. En Santa Cruz están los descendientes de Europa, son todos rubios de ojos claros, discriminan a la gente del altiplano. Y además existe una división entre la gente de los pueblos y gente de la ciudad. El hecho que sean de piel clara les hace pensar que son superiores a los de piel oscura... La gente se discrimina entre sí.

J.: —Y Evo, entonces, ¿qué hace?

E.: —El Evo está ayudando mucho al país, no está ayudando afuera. Le molesta a esa gente de Santa Cruz que él ayude más a gente campesina, a gente pobre. Ayuda hacia los chicos para que estudien, a los ancianos... Antes en el campo el dinero no existía, era todo trueque. Era: "yo te doy maíz, papa, contra harina" y ahora ya no. Se produce para consumir más y el campesino vende más lo que produce.

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans): —Y Evo Morales tampoco sabe... ¿Como podés poner a una persona ignorante en el poder?... Él hizo la escuela básica nomás, ¿cómo podés ponerlo así? ¿Y qué estudió la presidenta que tenemos?

Matías: —Es abogada, ella.

V.: —¡Es abogada! Y por eso toma decisiones como toma! No tiene capacidades, no está preparada, no estudió! ¿Cómo me voy a ir a cantar en la ópera si no estudié ópera?

Julie: —Y bueno, como vos te habías hecho albañil sin saber albañilería...

V.: —Y yo era mano de obra... Ahí no hay decisión que afecte a nadie. Afecta un ladrillo u otro, no pasa nada. ¡Acá hay gente atrás! Tiene que empezar con la educación, de ahí nace la base para todos y seguridad y salud. ¡Siempre se habla pero nunca se hace! Por ejemplo, un doctor acá estudia cinco años, y ¿cuánto cobra? ¡1 800 ar\$ por mes! Si es que está a ese nivel, con todo lo que estudió. Y un dirigente de la CGT, ¿que estudió? Aprendió a manejar un camión cinco-seis meses y ¿cuánto gana? 8 000 9 000... ¡El médico salva vida! El otro D'Elía [es un sindicalista argentino], ¿cuánto gana? ¿Y el profe cuánto gana? Si Chile quiere adueñarse esa tierra, lo hace nomás, así en el acto. Nadie le va a impedir. ¡Si acá agarran el dólar, el euro, lo que sea!... Y ahora está con esa [presidenta] porque los gobernantes no saben gobernar. Toda la gente que cobra millones y que no está capacitada para tomar decisiones.

J.: —¿Y Morales?

V.: —Morales tampoco está tomando decisiones. Como las quiere hacer bien, las hace mal. El tipo recuperó los pozos [de gas etc] y después hizo contratos de venta a futuro a empresas argentinas, brasileñas, para 10 años. Está vendiendo más de lo que están perdiendo. ¡Un pozo no sale un millón de pesos!... Y a la vez está dejando el país vendido. Y planes para aquí, planes para acá... Pero a la gente ¡nunca das así!, primero ¡hacela trabajar! No hay refinerías en Bolivia! Hay que hacer trabajar a la gente, hacer más refinerías y para el gas es igual... Hacés hasta diez horas de cola para tener una garrafa, cuando están estos señores vendiendo miles de litros... El tipo está haciendo cola para 10 litros, ¡imaginate!... Si vos no cuidás lo tuyo, ¿quién te lo va a cuidar? ¡Nadie! Allá hay cuatro provincias que se fueron, porque Morales saca de los ricos para dar a los pobres... Pero lo que produce la provincia es para la provincia. Tarija ya se declaró autónoma, falta confirmarse. Cómo puede ser eso, ¿que el está vendiendo petróleo que ni sabe si lo va a sacar o no? No tiene capacidad, tiene un montón de asesores alrededor pero la palabra la tiene él. Si su mente no sabe resumir, va a tomar una decisión equivocada.

cxcvii Sí que extraño, temprano o tarde quiero volver.

Mère de R. (productrice, origine Potosí, 57 ans): —Yo nací siempre en el campo, cerca de Potosí es. Pero tengo que ir en auto, en los cerros estoy. Allá hay agua linda, de la loma sale, así nomás la tomamos, sin caldo. Allá comes todo natural, acá es al revés, comes todo químico... No es que no curamos allá, curamos

igual pero poquito. Acá también comemos todo natural pero las cosas tienen siempre químico. Todos por acá ponen químicos, todas las clases de verduras tienen químicos, por eso hay mucha gente enferma. Además en mi lugar no es mucha la humedad. Acá me duele todo, es muy duro.

A. (commerçant, Marché de La Matanza, origine 30 ans, en Argentine depuis 2000): —No sé si quedarme o irme. No sé si me quiero quedar. Es una vida muy sacrificada, ¿sabés? El primer año se extraña el país, la comida, obvio, pero ahora me acostumbré.

V. (producteur commerçant, Pilar, origine Sucre, 44 ans, en Argentine depuis 1997): —Ya no extrañamos, estamos ya acostumbrados aquí.

^{cxviii} V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, en Argentine depuis 1984, 3 enfants): —Los costumbres, las raíces no se pierden. Después a los hijos igual les gusta otra música, pero las costumbres uno las lleva. La música es la más divertida.

Sa femme: —Él cada vez que va, trae CDs y el nene más grande dice: “ouh, no, ya viene con su música...” Está esperando que se vaya él a la quinta para cambiar de música... [nos reímos]

V. Es que es el único momento de descanso, sino yo estoy siempre afuera y es lindo poder escuchar eso cuando uno para de trabajar.

Sa femme: —Un rato igual lo soportamos...

Julie: —¿Y la comida?

V. -Y ya de comida no... Algo de comida lo preparás pero ya no te sale con gusto de allí. Cada lugar es único. Comemos milanesa con arroz, con puré... En casa se cocina lo más natural posible pero no hay plato fino, no vamos ni a un extremo, ni a otro. Tratamos de tener un alimento nutritivo, lo más bien.

J.: —¿Se juntan con otros de la colectividad?

V.: —Hay algunos que se juntan, pero yo no, ni para las fiestas... Para carnaval fuimos para los chicos.

Sa femme: —Claro, porque uno ya está diciendo “dale, papi, dale, papi” porque los demás chicos van, entonces ¡él también quiere ir!

V.: —Se trata de hacer lo mismo que allá pero como dice el dicho, podrán imitar, no podrán igualar. Allá es diferente, la comida, la bebida son otra cosa. La Quilmes no va con la chicha, es así... Allá la chicha es sagrada, es para carnaval. Yo si me pongo a hacer chica capaz que me salga. [nos reímos] ¡En serio! Con mi mamá hemos visto como se hace. Pero acá hay dos problemas, no hay envases para hacer. Uno es el envase y la otra es el clima. Porque allá, el sol quema y apenas te ponés en la sombra, te enfría. El clima le da la maduración a la chicha... Acá hacen chicha, pero vos vas, mirás, probás y no te sale... ¡Por lo más que pongas todas las ganas!... Los mejores envases son de barro, tienen como un metro de ancho y un metro de alto [mima] y hay como 400 L en cada una. Madura 3 o 4 días...

F. (commerçante de rue, Palermo, origine Potosí, 55 ans, en Argentine depuis 1998, neuf enfants dont une à ses côtés): —[cet après-midi là, j'avais apporté de la tarte aux légumes à F. et sa fille V. Elles mangent du bout des doigts et cela déclenche une conversation au sujet de leur alimentation.] No me gusta la comida argentina, adoro el picante, la sopa. Acá sigo comiendo así. Necesito comer así para llevar todo el peso de las verduras.

Julie: —¿Y cómo es allá?

F.: —Es bien, bien, bien rico allá. Rico, rico, rico.

Y. (productrice, La Plata, origines Santa Cruz/Tarija, 35 ans, en Argentine depuis 2003, 3 enfants): —Escuchamos Bonanza, Proyección, Enriquero Oloa. De Santa Cruz hay los Sapos meados, los chacos, las bandeadas... Mi marido trajo MP3 de Bolivia, variados, un poco de todo, de carnaval...

Matías: —¿Qué opinan los chicos?

Y.: —El más chico no sabe muy bien de música de allá y queríamos que él escuche de eso. Tenemos un DVD con todos los costumbres de allá, los zapateos de Tarija, para que él conozca. Pero mi marido no

trajo nada de Santa Cruz. Para eso tengo que ir yo para allá, a traer yo de allá. Mi hermana también dijo que me quería mandar pero acá no llega nada, no creo que llegue hasta acá.

A. (Commerçant, Marché de La Matanza, origine 30 ans, en Argentine depuis 2000): —Los chicos, sí, entienden Quichua pero no pueden hablar. Entienden. Me gustaría que sigan, que no olviden. También tocan la música, están practicando. Pero ya no es la música de allá, ellos tocan lo de acá. Lo que están allá no, no quieren.

R. (producteur commerçant, Pilar, Zelaya, origine Potosí, 43 ans, en Argentine depuis 1988): —Quechua hablamos pero los chicos ya no entienden más. Las delegaciones [evangelistas] dijeron que sigan, porque los chicos cuando van allá no hablan con sus abuelos... pero están acostumbrados a eso, al castellano, ya.

^{excix} Fils de L. (L. : producteur commerçant, Pilar, Parc industriel, origine Potosí, 51 ans, en Argentine depuis 1979, 9 enfants): —Respecto a la cultura, estamos muy divididos. Nosotros no, por ejemplo, por el tema de estar tantos años, a mi papá no le gusta la comida de allá, estamos todos a milanesas y puré, pasta, y eso.

Julie: —¿Y las fiestas?

Fils de L.: —Nosotros no vamos a las fiestas de la colectividad. Hay otros que van pero nosotros no.

J.: —...

Fils de L.: —Lo que pasa es que estamos con una religión evangélica y el domingo y sábado eso nos ocupa casi todo el día. Para descansar estamos con la actividad religiosa. Acá en la 61, frente a la escuela, está la iglesia.

A. (producteur commerçant, Pilar, Mateu, Origine Potosí, 46 ans, en Argentine depuis 1988, 3 enfants): —A las fiestas tradicionales, nosotros ya no participamos de estas cosas. Acá muy poco nos hemos dedicado a la fiesta. Allá en Bolivia sí... Capaz que el 6 de agosto vayamos a ver el partido, a mirar nomás, pero nosotros vamos a la iglesia libre "la Mertuche". Ya no creemos en las vírgenes. La religión nos enseña la palabra de dios.

R. (producteur commerçant, Pilar, Zelaya, origine Potosí, 43 ans, en Argentine depuis 1988): —Todos nosotros acá hemos cambiado. Antes mis padres seguían eso, antes yo también seguí con éstas vírgenes. Antes tomaban y yo también pero ahora nosotros no tomamos, nosotros acá nos juntamos los domingos con nuestra religión.

Julie: —¿En dónde?

R.: —Construimos una iglesia. Hay una delegación que viene acá a charlar, hacemos las reuniones ahí. Estamos pensando en comprar otro lote porque no tenemos en donde juntarnos.

J.: —¿Comprarlo ustedes?

R.: —Hace 4 años armamos la iglesia con que cada uno puso unos pesitos. El tema será cuando el dueño venda...

J.: —Y ¿qué hacen, entonces, los días de descanso?

R.: —Los chicos más que todo juegan. Nosotros comemos, nos juntamos más el domingo. Néstor: —Y ¿bailan, tocan música?

R.: —Baile no hay. Música, ahora recién, hay algun organo, algo así, ¡ya vamos a aprender a tocar! antes íbamos a la feria, ahora nomás.

J.: —Y a las fiestas, ¿no van?

R.: —A las fiestas ahí se juntan los que toman, los que bailan. Los que toman celebran el aniversario, el día de la patria, son los tiempos de fiestas, pero para nosotros no. Como nosotros no tomamos ni nada, no estamos en cuenta para las invitaciones.

^{cc} Julie: —si llegan a juntar plata, ¿qué quieren hacer?

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001)- Depende a quién preguntan? A mí o a mi marido? Para mí... está bien juntar plata, para estar bien para quedarnos. Me gustaría tener una casita, donde establecerme definitivamente, para establecerme donde vivir. Pero mi marido él quiere para ir al mercado.

Matías: —¿Algún vehículo?

Y.: —Mmmh... Una movilidad, no, no creo, pero, sí, comprar jaulas, para vender él y después con flete para llevar lo de nosotros. Estaría bueno tener un lugar para ir el día que queremos irnos, un lote donde establecernos. Más cerca de la ciudad o no importa donde, pero que sea tuyo. Acá se vence el alquiler y es más difícil. (...)

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, espace rural, 33 ans, en Argentine depuis 2003): —Con la plata, lo primero, hoy por hoy, es arreglar eso [muestra los problemas de nylon en el techo] y después poner [un invernáculo] más o dos más. Con más tenés, más posibilidades de todo tenés. Con tanto saco 200 jaulas, entonces en vez de 400 jaulas, saco 1 000 jaulas en dos meses. Con 200 ya comés y lo demás te queda para ir avanzando.

Julie: —¿Y tu mujer también quiere comprar nylon?

R.: —[se ríe] Mi mujer quiere comprar la casa nomás. Pero mi idea es comprar un terreno y no comprar una casita hecha... Porque nosotros sabemos de albañil, entonces la casa la hacemos nosotros, porque te sale más comprarla hecha.

Matías: —¿Querés irte de acá?

R.: —La idea es quedarme en la Plata...

M.: —¿Por qué no en otro lado?

R.: —Y en Argentina es lo mismo, adonde vayas tenés que trabajar, es la inseguridad total acá en Argentina, sea donde sea...

^{cci} Commerçante (Marché de Pilar, vit en zone urbaine, 40 ans): —Yo tengo dos lotes, en uno hice dos locales para aquilar (uno que es para una carnicería). Agarré la chapa que quedaba para la carnicería para poner aquí y así lo hicimos, cada uno con lo que tenía. En el predio usábamos los tanques los barriles esos que sirven para gasoil poníamos agua en eso para los baños. Y lavábamos con lluvia... un viento... Ni te cuento.

^{ccii} A. (commerçant, supermarché chinois, Once, origine sucre, 41 ans, 4 enfants): —Yo por ahora no tengo casa, pero por suerte ahora mis hijos van a hacer una, compraron un terreno 70 000 y ahí van a construir, así que por fin, algo voy a tener. En Berazateguá [zona Sur] la están construyendo. Yo quería ir más allá donde estaba más barato, pero en Berazateguá pasan dos trenes, uno que va a Capital Federal y otro que va a [no se escucha bien] y los colectivos directos, el 98 va directo, el 5. Si compraban una estación más lejos pasaba un sólo tren que pasaba cada media hora.

Julie: —¿Los vecinos del barrio, de dónde son?

A.: —Donde estamos son todos paísanos míos, los otros están en los otros terrenos, se instalan más cerca donde toman los terrenos así. Los que tienen terrenos así con escritura son todos bolivianos, sólo ellos pueden hacer eso. Ningún argentino va a tener eso si no quieren trabajar. Ellos están un día, dos días, pero después ya no trabajan más.

^{cciii} V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, en Argentine depuis 1984) est la personne qui s'est exprimé le plus au sujet de ses projets en Argentine.

V.: —Ya me puse en el tractor ahora, pero el destino de la plata va para comprar la tierra. Yo no pido un camión... Si, un camión es un capital, pero uno se arriesga... Porque es un capital móvil, no saben si te lo chocan, te lo roban, por más seguro que tengas, tu capital corre riesgos, y vos corres riesgos arriba también. Un camión, una camioneta, me va a producir gastos...

Matías: —¿y un puesto?

V.: —Si, me interesaría tener un puesto pero cuando tenga tierra. ¿Qué es eso, que tengo para ir al mercado, pero no tengo tierra? La tierra me va a alcanzar para 15-20 camiones, la tierra va a seguir estando ahí, no se devalúa, al revés, va valorizándose más, el camión no, siempre pierde. Es cierto, en

el mercado, podría ganar más plata... pero ¿de dónde sacás después, si todos van a vender? Hay que empezar por la base. Primero está el productor y después está la venta. Si yo primero soy dueño, después vendo. Primero vamos a la base. Producir para hacer plata más rápido, sí, pero a lo largo, no sirve. Un camión a los 5 años, ya vale menos; en cambio, la tierra vale más.

Julie: —...

V.: —¿?

M.: —Es el primero que nos dice eso...

V.: —[se rie] Y yo... ese pensamiento lo trato de ocultar, para no despertar a los dormidos...

Sa femme: —Porque ves cada paísano, en cada camioneta y él siempre dice cuando ve pasar uno: "¡qué pelotudo!".

V.: —El paísano, al primero que aspira es a eso, no tiene tractor, pero sí, tiene camioneta, ¡un camión a 80 000 us\$! Todo pasa por idealismo, por orgullo... yo para moverme, agarro un remis y está todo bien!

M.: —¿y dónde compraría?

V.: —Y por acá... ¿Adónde voy a ir? ¿A Bolivia? No hay futuro allá... Si ya conozco adonde voy a ir, no sirve...

J.: —¿no es mejor ahora?

V.: —En Tarija y Santa Cruz es todo tropical, no se puede producir mucho como acá. En Tarija hay tierra, pero es todo quiebras, entonces, ¿cómo vas a emparejas la tierra? No se compara... no hay zonas así acá... [trata de explicarnos como es, compara con Córdoba, pero tampoco es lo mismo] Acá hay tierra, tierra para cultivar. En Tarija hicieron un análisis de suelo: antes era una laguna entonces se puede explotar, el suelo es muy bueno, pero hay quebradas por todos lados. Cada 15-20 metros hay barrancos que no se pueden rellenar. Para cultivar se necesita una buena planicie y mucho capital. Agua hay, hay una represa en Tarija para el valle y se riega todo en el valle. Pero no todas las tierras tienen para regar, y además es todo ondulado y es difícil llevar el agua. ¿Cómo hacés? No se puede hacer llegar... En cambio acá, ¡el agua sobra! Hay un pozo a 20 y después a 30. Allá hay que ir a 100-110 m.

M.: —Y construir una casa, ¿no quieren?

V.: —La casa... la gente dice: ¿porqué es de tierra? ¿porque no hay techo?... Si yo tengo una tierra mía, haría una casa rápido y bien hecha, para que vivan como deberían vivir todos... A eso [designa la casa de madera y barro que tiene], uno lo ve precario, pero si se te vence el contrato, si no podés pagar, te tenés que ir. Yo pregunto: ¿y qué hacés con la casa?

^{cciv} Julie: —Si llegan a ahorrar, ¿en qué querés poner la plata?

F., Femme de A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 32 ans, en Argentine depuis 1995): —E irnos a nuestro país, allá en Bolivia están mejor que acá...

Matías: —¿Adónde van a ir? A Tarija, al pueblo, pero no a producir.

A.: —Nos ponemos algún negocio, es lo único que se puede pero con eso podés ahorrarás.

Matías: —¿y comprar tierra?

A.: —Allá en Bolivia ya tenemos tierra, un pedazo de tierra de antes, donde vivíamos bien.

F.: —De parte de mi papá tengo mucha tierra pero queda lejos de la ciudad. Ahora hicieron una represa hermosa, hay luz, agua, es muy lindo...

A.: —Eso es lo que pasa, que antes era mucho más feo porque no había caminos, donde estábamos nosotros. Me quiero volver ahí porque yo tengo mi casa allí, quiero volver para descansar. Yo quiero descansar, aquí laburo días enteros, ya no quiero laburar más. Allí estaba mirando, están haciendo con poco una diferencia y por ahí que más o menos voy a poder descansar. Aquí no tengo nada, todo esto está alquilado. Si no te renuevan el contrato, tenés que salir, no podés estar siempre...

^{ccv} V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans): —Mirá, hoy en día, si hay producción de verduras, hay bolivianos, no vas a encontrar Paraguayos en las quintas. Igual, muchos se fueron, hace cuatro años que fue el boom de irse a España, en ese momento que se devaluó el peso.

ccvi Femme de N. (commerçant, Marché de La Matanza, origine Cochabamba, 44 ans): —Vivo en un departamento en Provincia. Antes pagaba por un ambiente 200\$, ahora pago 400\$ para dos ambientes, hace un año, un año y medio que todo aumentó así. Con los gastos subimos a los 500\$. Cambió todo. Con mi marido, me planteé la idea de ir a vivir en España cuando todo el mundo se iba, pero pensé... ganás 1200€, pagás 600€ de alquiler, no ahorrás. Antes cuando no había tanta gente, si, se ganaba bien, quizás, se podía hacer plata, pero ahora con toda esa gente, no se gana como antes. Y estás lejos de todo y todos. No vale la pena.

ccvii R. (commerçante, verdulería, Palermo, origine Sucre, 38 ans, en Argentine depuis 1993): —Hier, j'ai appelé mis hermanos en Espagne, ils m'ont dit : «viens, tu as travaillé suffisamment, viens avec nous ici ». Ils me manquent tellement, je les aime tellement. L'an prochain, je vais voir comment je fais, je peux tout vendre et aller là-bas, je n'ai pas de problèmes, je suis seule. Ils me disent de venir.

Julie: —Tu voudrais aller les rejoindre ?

R.: —Tout cela ici c'est à moi, j'ai obtenu tout par mon propre travail, tant de sacrifices... Je pense aussi partir en Espagne, je m'entends bien avec mes belles-sœurs, mes neveux et mes belles-sœurs disent que j'ai travaillé assez et que je dois venir là-bas, que je trouverai bien quelque chose à y faire.

A. (commerçante, supermarché chinois, Once, origine Sucre, 41 ans): —Mi hermanito, el más chico se va a Canadá. No sé a qué se van para allá... A la mujer creo que le encontraron un trabajo, la contratan de enfermera allá y le permiten que su marido y sus niños vienen. 5 hijos tienen ellos. Y bien le pagan, como 5 000us\$!... (...)

Julie: —¿Y tenés otros hermanos acá?

A.: —¡Mi hermano está en España ! Dos hermanos en España tengo yo ! Mi mamá se va a quedar solita, la voy a tener que traer acá...

J.: —¿Por qué no fuiste vos a España?

A.: —Yo me quedé para mis nenas acá, para ellas me quedé.

ccviii Commerçante (Marché de Pilar, origine Potosí, espace rural, 55 ans, depuis 1980 en Argentine): —Para mí no estaría mal volver allá, yo me iría a vivir allá pero con mis hijos no quieren. A mí me gusta ir en febrero, en esa temporada nomás porque es más lindo, hay frutas, duraznos. Yo fui en julio-agosto, ahora en esa época no hay nada, es pastizal, la tierra, es pelada nomás pero con mis hijos no puedo hacer otra cosa. (...) Mis hjos ya después de una o dos semanas están así: "¡vamos, vamos!". No quieren quedarse. Y uno no puede estar lejos de sus hijos, yo quiero estar con ellos, con mis nietos si es que tengo.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, espace rural, 33 ans, en Argentine depuis 2003, 3 enfants): —Yo después de 15 años fui para allá, el año pasado. Lo ví todo diferente... (...)

Matías: —¿Para vivir?

R.: —Y donde viven ellos, para ir a vivir, ya no me parece nada, y menos con los chicos...

M.: —...

R.: —Y no... No es lo que a uno le guste... Yo a veces digo: "¿y qué tal si compro una tierra y nos vamos a trabajar allá?" Pero los chicos dicen que no, que no es como acá,... Están acostumbrados. El grande siempre sueña por estudiar y él dice: "si no puedo estudiar, voy al mercado", porque él iba a Morón, al mercado y le gustaba.

ccix Fils de L. (L : producteur commerçant, Pilar, Parc industriel, origine Potosí, 51 ans, en Argentine depuis 1979, 9 enfants. Le fils de L. a 26 ans): —Algunos también se fueron a Bolivia para armar otro negocio.... pero para estar allá es muy difícil, muy poca gente se va a Bolivia. Por más que los padres se quieran ir, los chicos no se van a ir. Si mi papá se quiere ir, ¡nosotros estaremos un mes nomás allá!

ccx J. (commerçant producteur, Pilar, origine Potosí, 46 ans, 5 enfants): —Yo quisiera que estudien pero no ponen voluntad. Los 2 mayores [una hija y un hijo] abandonaron, M. I. no estudió. Las dos nenas, no les cabe mucho la cabeza... El varón llegó a la secundaria y se encontró con chicos del barrio y se quedó. Él trabaja en la quinta, tiene ganas de seguir con eso, parece. ¿Qué voy a hacer? También hay que hacer la quinta porque sino, como comemos...

Julie: —¿Van a seguir con eso?

V. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 34 ans, 6 enfants): —A mí no me gustaría que algun chico siga con la quinta pero depende...

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, 33 ans, 3 enfants): —[Mi hijo] no quería ir al colegio, entonces le hablé un día y fui a ver a la directora, pero no se animó. Entonces yo siempre le digo: “andá a la escuela, hace tus deberes, avisame cuando termines, y cuando hay que hacer cargas, me ayudás y después venís”.

Matías: —¿Usted quiere que siga en la quinta?

R.: —No me gustaría que siga con la quinta, es muy esclavizada la vida, no es muy lindo que digamos...

Julie: —¿Los chicos van a seguir en el campo ?

Y. (productrice, La Plata, origine Santa Cruz, 35 ans, en Argentine depuis 2001): —¿En el campo? [serie] No quieren ni saber del campo... El mayor quiere hacer su último año en Bolivia. Su idea era, ¿cómo es?, ser ... administrador de empresa, algo así, pero ahora no.

^{ccxi} E. (producteur commerçant, origine Potosí, parents en Argentine depuis les années 1980): —El trabajo es un trabajo muy duro, uno no quiere morir en el campo. A veces es triste ver como tus padres sufrieron y yo no quiero pasar por lo mismo que ellos. No quiero seguir con eso, ni que mis chicos sigan. Acá la mayoría de nosotros que nacimos acá no queremos.... Si el campo fuera mío, yo si trabajaría toda la vida en el campo pero con esas condiciones que tenés... ¿Para qué?

^{ccxii} A. (commerçante, supermarché chinois, Once, origine Sucre, 41 ans): —No, uno nunca quiere que sus hijos hagan lo mismo, siempre quieren que sean profesionales... mi hermano es ingeniero agrónomo, por ejemplo y vende no sé qué cosas. No quiero eso para mis hijos.

V. (producteur, La Plata, origine Tarija, 40 ans, 3 enfants) Yo daría todo para que ellos estudien, que sean profesionales pero buenos profesionales. Ahora depende de su cabeza, porque los padres pueden querer mucho para sus chicos pero si ellos no estudian... A mi hijo el apoyo mío, siempre le dije, se lo voy a dar, pero él tiene que tener ganas de estudiar. Ahora es cierto que a medidas que van avanzando, uno entiende menos de las clases de ellos, para ayudar, dar una mano, no es fácil...

^{ccxiii} E. (producteur commerçant, Marché de Pilar, origine Potosí, 29 ans, né en Argentine, pas d'enfant): —¿Irme adónde? ¿A Bolivia ?

Julie: —Sí. ¿Por qué no?

E.: —Me gusta Bolivia pero el trabajo es duro, y la comida, la clima.... (...) Para las fiestas, el paisaje, sí, en ese sentido, sí, iría a Bolivia, pero para vivir, no.

S. (commerçante en fruits, Marché de La Matanza, origine Potosí, ville, 40 ans, en Argentine depuis 1986): —Ahora no voy más allá. Murieron mis padres, me nacionalicé. Nada más... Así se acabó el partido. (...)

Julie: —¿No te irías a Bolivia?

S.: —A volver a Bolivia, sí, pero a vivir no. A mí me gusta el campo, pero el clima no me gusta. Para mi cuerpo interno, si, está bueno. Pero para mi piel no, porque piel seca tengo yo. Uyuni, Oruro... De Uyuni traen mucha sal, creo. ¿A vos no te pasó cuando fuiste para allá?

J.: —Sí, sí, ¡totalmente!

S.: —Todos los que vivimos acá en Buenos Aires nos cansamos allá. No estamos acostumbrados, ya no.

^{ccxiv} J. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, espace rural, 46 ans, en Argentine depuis 1978): —Hay muy pocas posibilidades de volver a Bolivia y no tenemos tierra allá. Son piedras, montañas, no hay ni agua ni madera para serrar. Prácticamente es desierto.

Julie: —...

J.: —Si nos volvemos nos morimos.

R. (producteur, La Plata, origine Tarija, espace rural, 33 ans, en Argentine depuis 2003): —Yo digo como habla mi viejo: “allá hay menos futuro”... Lo que producís, lo vendés barato, porque no tiene mucho la gente, pero lo que producís ¡también cuesta allá! Un hectárea allá te sale como arriba de 15 000 us\$. ¡Y todavía es peor porque la producción no te da nada! Hacés zanahoria, te sale dos veces

al año... ¡Eso no es negocio! Las tirás para los chanchos... La alfalfa sí, la venden bien, para los animales, pero igual las tierras están cansadas, es riego de río, es agua con barro y se hace pegoso, no sirve. El terreno es muy duro, las llamas entran... Y la alfalfa hace soltar las tierras de vuelta. Aquí ha venido mi viejo y dijo: "la tierra queda bonita acá". Y además el tractor allá, ¿cómo se mueve, si es montaña? Las tierras son caras y no te da, no es como aquí que sembrás y cosechás así.

ccxv J. (producteur, Pilar, origine Potosí, espace rural, 43 ans, en Argentine depuis 1987, 3 enfants en Bolivie): —Acá tengo el aporte para la jubilación, me puedo jubilar acá y después irme.

N. (commerçant producteur, Marché de la Matanza / La Plata, origine Tarija, 46 ans): —No quiero volver a Bolivia. Me instalé acá y no me veo con otra cosa, no sé hacer otra cosa tampoco.

Julie: —¿No te ves más allá, entonces?

N.: —No pienso vivir allá. Hay muchas más oportunidades de trabajo acá. Eso hay que mirar. Allá tengo la impresión que no son las mismas oportunidades, mientras en Argentina hay un futuro. Por ejemplo, acá querés comprar yogurt, carne, lo tenés. Podés dar lo que querés a tus chicos. No es como en Bolivia. En Bolivia la carne es muy cara, los lácteos también. Acá en el hospital es público, allá en Bolivia todo es privado, hay que pagar todo y encima es carísima la medicina allá.

ccxvi D. (producteur commerçant, Pilar, origine Potosí, 44 ans, arrivé en 1982): —Pienso [volver a Bolivia] porque este país ya no es lo que era. Hay problema de inseguridad, prendés la TV y mató aquel... ¡Y acá también! Mi hijo tenía una bicicleta y desde el 2000 hay casas al lado de la quinta y a mi hijo se le perdió la bici. También asaltaron a Y. Volaron su tractor...

Producteur commerçant (Marché de Pilar, origine Potosí, 45 ans, en Argentine depuis 1991): —Yo tengo ganas de irme, de vivir tranquilamente en Bolivia. Yo quiero comprar un pedazo, vivir tranquilamente. Acá no se puede vivir tranquilamente, te roban, te afanan... Quiero tener lindos recuerdos. Yo de acá no tengo recuerdos, tengo solamente recuerdos malos, me asaltaron, me robaron, me lastimaron. En Bolivia hay lindos recuerdos.

Julie: —...

Producteur commerçant: —Hay que reconocer que uno se puede equivocar. Yo me equivoqué. Muchos bolivianos acá se han equivocado pero no te lo dicen. Yo reconozco que me equivoqué. Yo siempre estuve en el campo. Quiero seguir en esto. Quiero cultivar la tierra tranquilamente, los chicos estudien, la movilidad es más barata allá... Quiero cultivar, vender... pero tranquilamente. Sin ladrones, ni nada, feliz.

R. (commerçante, verdulería, Palermo, 38 ans, en Argentine depuis 1992): —Ne veut pas rester parce que "no hay como salir por acá, no hay seguridad" : si elle va dans la rue n'importe qui peut prendre le sac et personne ne dit rien, c'est dangereux. Là-bas ce n'est pas comme cela, il faut être très bon pour voler. "Allá te roban, pero no te matan. Acá te matan por dos pesos."

ccxvii "Y lo que pasa es que F. no tenía papeles... Y ¿viste lo que está pasando acá, que limpiaron toda la ciudad ? Bueno... Tampoco se puede estar, ¿viste?"

ccxviii "Cuando vos sos arrendatario no podés quedarte porque nunca sabés adonde te vas a ir al día siguiente. El dueño llega y te dice que te tenés que ir o te sube el alquiler. Nosotros anduvimos por todos lados... Mis padres pasaron por Escobar, Merlo, Pilar, Exaltación de la Cruz, Pilar, Moreno, Marcos Paz (la tierra era linda pero era horrible la clima) y Pilar ahora..."

ccxix J. (Potosí, arrivé en 1978, producteur, Pilar, Zelaya, 46 ans): —Se renueva el contrato, se hace un subcontrato ya no por tres años sino por un año nomás. Ya tiene idea que se va a vender... Acá arriba y largaron. Está en venta ya. No hay más opción de sembrar. Por la soja nomás los valores han subido mucho. Están a 20 000\$.

V. (Potosí, arrivé en 1979, producteur, Pilar, Parc industriel, 43 ans): —El alquiler hasta ahora viene tranqui pero dice que va subiendo. A 150ar\$ está diciendo que van a subir, el doble de ahora, si o si por el tema soja... el contrato es por tres años y vamos a renovar en febrero 2009. Los que he visto hasta ahora no se cambiaron. Por acá no dejaron nada, estaban buscando por acá cerca, siguen andando por acá.

I. (Sucre, productrice, Pilar, Route 25, 35 ans): —El alquiler es de 100 120 ha. La vecina tiene 20 ha, paga 2000 ar\$ por mes. Tenemos un contrato por 3 años pero hacen una redacción especial para que el dueño pueda aumentar. Por acá la soja no entra (por la ruta 25). En Roble, por Fatima por ahí si, ponen soja. Por Exaltación de la Cruz si, pero acá hay avícola, hortícola entonces no entra. El dueño, otro tipo, le pidió la tierra para hacer un hipódromo, no sé bien, no es de acá el dueño. Antes al frente alquilamos también pero con la ruta nomás.

ccxx"pero además, no hay lugar, ¡entonces no veo adonde voy a ir !"

ccxxi Commerçant producteur (Marché de Pilar, origine Potosí, 45 ans, en Argentine depuis 1984): —Yo quiero irme. Ahora tengo un contrato [de alquiler] por un año más pero después... Porque acá no hay tierra. Los argentinos acá cuando nos ven llegar con tantas personas, piensan que venimos acá porque "allá, dicen, no deben tener tierra". Pero en Bolivia hay tierra. Algunos van allá, se apropiaron de la tierra. Extranjeros son, pero con Evo es distinto. El anterior ni se preocupaba por las tierras. Porque son tierras sin dueño, no hay escritura. Y en Bolivia hay tierras donde se cultiva lo mismo que acá : papa, cebolla,... en los valles todo es para vender. Los argentinos dicen que en la Pampa hay tierra, pero la Pampa es grande, pero no es nuestra...

ccxxii V. (origine bolivienne, Tarija, producteur, La Plata, 40 ans): —Ahora estamos a 1000 \$ de alquiler... Pero cuando renueven, seguro que se va a ir más arriba, como a 2000 se nos va a ir seguro. Pagamos 1040 ar\$, porque las inmobiliarias te sacan 40 para cobrarte la plata... (...) Ellos dicen que tenemos plata, porque ven en la tierra los invernáculos, los camiones... pero uno si quiere plata, trabájela! Yo no me siento a ver como crecen las plantas ahí, si Ud ve que tenga plata ¡es porque estoy trabajando! Ahora faltan dos años... y ya veo que me mira amenazándome, pero yo hice contrato fijo... Hay otro contrato que aumenta cada año... pero yo digo, si hacés eso, para qué pagás el contrato! Sale 1000ar\$ el contrato para ponerle sellos! Si es para cambiar cada año, por eso tratamos de palabra, ¡no sirve ningún papel para que no me lo respeten! Porque se fue a la quiebra por hacer películas?? ... Acá hay tierra, tierra para cultivar. ¡Y el agua sobra! (...) Allá en Bolivia el MNR [parti d'Evo Morales] se le dio tierra a los que trabajan. Acá hablan de tenencia, pero quién ha tenido 1 000 ha? Realmente fueron terratenientes? Ellos decidieron entre ellos, "vos agarrate de ahí para allá" y nada más. Con una reforma agraria después te dicen de tal árbol a tal árbol es tu finca. Y ahora te venden lotes a 5 000 - 10 000 dólares. Acá, está bien, yo te lo compro, pero dame la escritura, ¡pero no tienen escritura! De dónde sacaron la tierra? Acá en Argentina, el país no se administra como debe ser, es el país más rico del mundo, pero no lo saben administrar!

ccxxiii. L. (commerçant, origine Potosí, Marché de Pilar, 45 ans, vendait auparavant au Marché San Martín) - Es igual acá que en san martín. A veces se vende menos acá, a veces más. Cuando es a buen precio, acá no vale. Lo que pasa es que hoy no vale nada. 4\$ la jaula de espinaca. 2\$ el puero de verdeo. No alcanza ni para darles de comer a mis hijos

ccxxiv R. (commerçant, Marché de Pilar, 39 ans) - Para mí quiero ir a otros lugares porque acá no vale nada, hay demasiado verduras y no pagan bien. Es mejor ir al Central y llevar directamente a los puesteros o ir a vender a otros lados donde los precios están buenos.

ccxxv F., Femme de A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 32 ans, en Argentine depuis 1995): —Todo se fue al triple después de la convertibilidad. Los químicos son muy caros...

A.: —En cambio, la verdura no vale, se quedó en el mismo precio.

ccxxvi F., Femme de A. (producteur, La Plata, origine Tarija, 32 ans, en Argentine depuis 1995): —E irnos a nuestro país, allá en Bolivia están mejor que acá... Los familiares están re bien, ellos trabajan así, mi hermano es transportista, él tiene camiones, hace flete, trabaja bien. Podríamos comprar un remis, un taxi. Allá todos mis hermanos tienen movilidad. Ellos nos dicen que vaya, "en vez de estar allá que es mejor estar acá", pero como mi marido invirtió mucho acá, no queremos irnos por ahora.

A.: —A fin de año, vamos a ir, ojala. Ellos allá están mucho mejor que nosotros.

Julie: —¿Mandan plata allá a Bolivia?

F.: —¡Más bien están mandando ellos!

ccxxvii S. (commerçant en fruits, Marché de Pilar, origine Potosí, 38 ans, 3 enfants): —Pero estoy pensando en qué mis chicos estudien en Bolivia porque parece que allá la educación es mejor.

Julie: —¿Querés mandar a tus chicos allá y vos seguirías acá?

S.: —¡No!... ¿Qué van a hacer mis chicos sin mí? A mis chicos no los dejo... Iría yo también... Tengo ganas de estar en la casa un poco, como nunca estoy, por ahí poner un negocio pero descansar. Quiero estar con ellos. Es que me parece que la educación no es buena acá, no aprenden, no enseñan bien. Allá hay más respecto, o sea que acá dicen que en las escuelas privadas sí, aprenden, pero yo acá no puedo ponerlos en una escuela privada. Quiero ir allá en enero con mis chicos y voy a averiguar lo que se puede hacer. Porque ahora con Evo hay becas para estudiar. Él da también jubilación. Antes no había, los viejos no tenían nada. Nosotros lo queremos mucho a Evo porque él ayuda a los pobres, es bueno.

ccxxviii “El gobierno no hace nada, no defiende al productor. Es más, cuando el productor agarra algo, sale para decir que por favor bajemos los precios. ¿sabés qué? Yo te lo digo, es defender al consumidor. El productor nunca gana. Así es.”

ccxxix D. (Potosí, producteur, arrivé en 1982, Pilar, Zelaya): —Yo estoy acá desde toda la vida. Cuando llegué aquí era tan pequeño... Un día fui, era tan pequeño, un día fui con mi tío y le dije “che, quiero radicarme”... “Che este chico quiere radicarse...” dice el tío. No sé como era ahora, pero antes era más difícil... Y otro dice : “Pero vos sos tan pequeño, hacete a este chico... Preguntamos para la documentación, hacete argentino, te van a creer enseguida.” En un mes ya tenía documento.

B. (Tarija, arrivé en 1998, producteur commerçant, La Plata / Avellaneda): —Yo para qué me voy a quejar? Para qué me voy a mentir? Nunca tuve problema... Tengo cinco hijos, 15, 12, 8, 4, 1 añito. Todos tienen la ciudadanía argentina. Para la documentación, hay un papel que no tengo. En el registro civil de xx, cuando yo nací, me inscribió mi papá en la partida de nacimiento, pero no sé lo que habrán hecho con el cuaderno... Yo fui, pregunté, y puta... ¡Este no existió! Ahora a mis hermanos, los computarizaron ahí en Bolivia, yo también me hice anotar para que me archiven de vuelta, como no existo...

Julie: —¿Vos escuchaste del plan Patria Grande?

B.: —Sí, hay mucha gente que se inscribió con ese programa, todos sacan los documentos con eso acá, mi señora lo hizo también. Es fácil, se necesita la ley de antecedentes de aquí y de allá y nada más... y los papeles esos que no tengo.

V. (Tarija, arrivé en 1984 dans le Nord de l'Argentine puis allers et retours complexes entre Buenos Aires et les autres provinces, producteur, La Plata, 40 ans): —Y lo que pasa para volver a Bolivia es que yo no tenía documentación, ni cédula boliviana tenía, perdí mi documentación boliviana. Sabía como me llamaba, y nada más.

Matías: —¿era difícil en esa época sin documentación?

V.: —Y sí, antes era mucho más estricto que hoy. Y yo tenía esa picardía, ya... Un amigo me dio sus datos, yo hice una declaración de pérdida de documentación en la policía ahí con sus datos. En la pérdida que te dan, no aparece la foto... El era tres años mayor, pero no se notaba, A.V., era, con ese nombre pasé la frontera, con el nombre de ese amigo. El tipo en la aduana lo miró, lo leyó, no me dijo ni “ah”... Yo decía “hoy acá, no me dicen nada” y después me fui a migraciones del lado boliviano.

Julie: —Es muy distinto de hoy...

V.: —Ahora no te dicen nada, pasás tranquilo, los bolivianos no tienen problemas, porque hay muchos acuerdos políticos, con lo del Mercosur. Hay un acuerdo que con la gas de Bolivia, hace que hay más papeles para los bolivianos de acá. Antes se necesitaba visa, pasaporte... Ellos hacían una picardía en la frontera. Te decían “ah, hay un problema con la máquina, pero no importa, dame 50 y te lo sello”. Y

ellos así debían hacerlo 200 veces por día. ¡La plata que se hacían con eso!... Ese tipo de cosas, lo vivís, ves...

M.: —¿Y vos, tus papeles?

V.: —Yo después ya tuve la documentación, en el 1991. Me casé en el 1990 y ahí recién obtuve la radicación. Pero muy largo era, te hacían tramitar un año, y después sabías esperar hasta dos años para que te llegue... cuando te llegaba... Y ahora... antes de las elecciones de la Cristina, a los dos días, te lo daban. Con un sello del banco nomás es suficiente para tener los papeles.

^{ccxxx} El estado... yo no quiero subsidios, pero si una falla de préstamo para uqe modernize mi campo . sin tecnología ya no voy a poder más. Con tecnología sí, podría. Yo no quiero que me regale el estado para que me capitalice. Cada uno nació con oficios. El boliviano nació con oficios de trabajar en el campo.

El boliviano no es un ingeniero, un doctor... el boliviano es en el campo, eso, si, nosotros somos los doctorados del campo...

^{ccxxxi} “Dicen ‘es la crisis’ pero la gente nunca deja de comer. Comen menos verdura porque hay menos carne, pero comen. Siguen comiendo.”



Annexes

Annexe 1 : « Ce qui fait terrain. Fragments de recherche. »	693
Annexe 2 : Questionnaires.....	694
Annexe 3 : L'activité maraîchère argentine : une géographie.....	695
Annexe 4 : Croissance démographique de Buenos Aires et processus d'urbanisation	708
Annexe 5 : Chronologie sélective de l'histoire politique et économique argentine des trente dernières années.....	710
Annexe 6 : L'Argentine au sein des migrations sud-américaines	712
Annexe 7 : Trajectoires des acteurs traditionnels.....	714

Annexe 1 : « Ce qui fait terrain. Fragments de recherche. »

Film documentaire (52 mn) réalisé par Yann Calbérac dans le cadre de sa thèse de doctorat en géographie
([Calbérac, 2010])

Annexe 2 : Questionnaires :

a. Marché de La Matanza

Número del Puesto

Nombre

Sexo

F

M

Edad

Ndad del dueño

A

B

Fecha

Tenencia del puesto

☐ Dueño

Desde

Alquila

Desde

☐ Compartido

Cuántas personas

Ndad

A

B

Sexo

F

M

Trabajo / función de la pareja

Función del puestero

Comerciante

Productor

Dónde

Desde cuánto trabaja acá?

Cambio de función?

Empleados

	Num	Ndad
Familiares		
Ayudantes		
Otros		

Horarios

Días

L	M	M	J	V	S	D
---	---	---	---	---	---	---

Cambios de empleados?

Origen

Nacionalidad

A

B

Origen para los Arg.

Origen en Bolivia

Campo

Ciudad

¿Desde cuándo en la comercialización?

¿A qué se dedicaba antes?

Sigue teniendo un campo en Bol.

Fecha de llegada en Arg.

Lugar de residencia.

Otros miembros de la familia.

Transporte

Personal

Tamaño

Camión

Camionetta

Flete. ¿Quién?

Tiempo/Distancia hta mercado

Observaciones

¿Cudl es el cambio más importante en el mercado esos 5 años?

Proyectos futuros

Signos de apropiación del puesto

Productos vendidos

Orientación del puesto (códigos)

Cambios según temporada

Origen de los productos

Lugar de producción.

Lugar de compra / proveedor.

Productor (A/B)

Campo

Interior

Centro de acopio

Mercado central

¿A quién compra Ud lo más?

Destino de los productos

Verdadero

Vendedora independiente

Mercado Central

Otro mercado mayorista

Supermercado

¿Quién viene lo más?

Mujeres / hombres

CF

Provincia

¿Qué es lo mejor para Ud?

1	Frutas (quesa, manzana)	6	Ajo
2	Tijuy / húmero	7	Condimentos
3	Seco (horneo, merrión, berenjena, zapallo)	8	Bolitas de plátano, bandeja
4	Citrinos	9	Bandejas hechas
5	Pasados (queso, cebollita, zapallo, sandía, zanahorias)	0	Frutillas
	Otros		

Fecha entrevista.....

Número del Puesto.....

Nombre.....

Sexo entrevist. ☐ F ☐ M **Edad**.....

Lugar de naci. del dueño ☐ A ☐ B

Origen

Lugar de naci. del dueño ☐ A ☐ B ☐ Hijo de

Origen para los Arg. ☐ Campo ☐ Ciudad

Origen en Bolivia ☐ Campo ☐ Ciudad

Nacionalidad ☐ A ☐ B ☐ C

Lugar de residencia ☐ Campo ☐ Ciudad

Familia.....

Trayectoria

Fecha de llegada en Argentina.....

¿Desde cuándo en ese mercado?.....

¿Desde cuándo en la comercialización?.....

¿Qué hacía antes?

Producción.....

Prod + otro mercado.....

Otro mercado.....

Otra actividad.....

Actividad	Fecha	Lugar

Ventajas de la comercialización - ¿Qué mejorar?

.....

.....

.....

Tenencia del puesto

☐ Dueño Desde.....

☐ Alquila Desde.....

☐ Compartido

Cuántas personas.....

Ndad ☐ A ☐ B ☐ M

Sexo ☐ F ☐ M

Trabajo / función de la pareja.....

Puesto y puestero

Productos vendidos ☐

Cambios según temporada.....

☐ Comerciante

☐ Productor

Com + ayuda al marido-familia en quinta

Rol en la administración.....

Lugares de compra / proveedor.....

Quinta propia ☐ Centro de acapio

Otras quintas (A/B) ☐ Mercado central

Interior ☐ Otro mercado

¿Quinteros traen? ☐ ¿Van a buscar ellos? ☐

Lugar de producción.....

¿Si productor, qué produce?

☐ Tomate ☐ Hojas

☐ Frutilla ☐ Pimienta

¿Invernáculo?.....

Empleados

Número.....

Familiares ☐

Ayudantes ☐

Ndad / Origen.....

Horarios

Días

L	M	M	J	V	S	D
---	---	---	---	---	---	---

¿Por qué no todos los días?.....

Transporte

☐ Personal

Tamaño-Modelo-Año.....

☐ Camión

☐ Camioneta

☐ Flete. ¿Quién? Precio.....

Tiempo/Distancia hta mercado.....

Destino de los productos

☐ Vendedor

☐ Vendedora independiente

☐ Mercado Central

☐ Otro mercado mayorista.....

☐ Supermercado

¿Quién viene lo más?.....

☐ Mujeres ☐ Hombres

☐ Fleteros que llevan a otros mercados

☐ CF

☐ Provincia

Observaciones

¿Qué opina de este proyecto asociativo?.....

.....

.....

Dificultades (irse?) / Proyectos futuros.....

.....

.....

.....

Signos de apropiación del puesto.....

Este mercado es un mercado boliviano o argentino?.....

1	Frutas (peras, manzanas)	6	Ajo
2	Ejote / habero	7	Condimentos
3	Seco (bonite, morrón, berenjena, ají dulce)	8	Bolsas de plásticos, bandejas
4	Citrusas	9	Bandejas hechas
5	Pescados (papas, callosos, zapallo, sandía, arachanos)	10	Frutillas
Otras			

c. Récits de vie

Guía de entrevista

Fecha y hora

Dirección /lugar

Contexto

Objetivo / Categoría del entrevistado

Hora en que comienza la entrevista:

hora de finalizar:

total:

■ Presentación del entrevistado

Nombre y apellido

Presentado por /se conoció a través de

Sexo

Edad

Fecha del primero viaje a la Argentina

Migrante permanente / temporal

Posición en la cadena ciudad / campo

Residencia

■ Trayectoria de vida / trayectoria laboral

→ Arriver au tableau

Periodos	Lugar de residencia	Situación familiar / vive con	Lugar de trabajo	Occupación / nacio compañeros	Motivo de cambio

Lugar de nacimiento

¿Dónde y cuándo nació? Comuna, Provincia, Departamento

¿Usted nació en el campo o en la ciudad? ¿Pueblo, Ciudad?

¿Cómo era el paisaje de su localidad donde nació?

Lengua de origen

¿Habla aymará o quechua? ¿Sabe leer y escribir?

¿Dónde la aprendió?

¿Lo utiliza aquí? ¿Dentro del grupo familiar? ¿Con sus paisanos?

Educación

¿Qué estudios cursó? Hasta que año escolar llegó/aprobó?

¿Dónde estudio, en que localidad? Público/privado?

Occupación en Bolivia

¿En qué lugares de Bolivia residió?

¿A qué se dedicaba en Bolivia?

→ Actividad de campo / de ciudad : détailler

Para trabajadores de origen campesino:

Proprietario / asalariado

Zonas de Bolivia

Exensión de tierras, cultivos

Otras actividades

Para trabajadores no campesinos : actividad, lugar, actividades anexas
 Medir el nivel de vida, de desarrollo en Bolivia : casa, auto, ocupación de los viejos (a ver también con la familia / vivienda)

Irse de Bolivia

¿Cuándo llegó por primera vez a la Argentina? ¿Qué edad tenía?
 Porque vino? A qué? Con quién, solo?
 Quién le dio el contacto, la idea, cómo se enteró, de dónde? Si es alguien que le llamó, era algún familiar o alguien del pueblo?
 ¿Hubiera elegido otro país? ¿Por qué?
 ¿Se queda ya, o a principios fueron idas y vueltas? (Cuántos años acá en Argentina / idea de volver)

Pasar la frontera

Dónde pasó la frontera / pasa en general
 Trayecto previsto
 Cómo eran los trámites
 Había mucha gente, tiempo de demora
 Cruzó solo? Qué tipo de transporte porqué?

Llegar a Argentina

¿Cuál fue la primera impresión?
 ¿Dónde cayó? Dónde se instaló? ¿Lo ayudaron a instalarse? ¿Quien? ¿cómo?
 Si lo ayudaron, a través del ayni (presteríos) ¿o de qué otra forma lo ayudaron?

Trayectoria en Argentina

Cayó derecho a Bs As o etapas, a qué, con quién?
 Viajan por la Arg? Cuándo, dónde, a qué?

■ Familia

→ Arriver au tableau

Nombre (sexo)	Rol en la familia	Edad	Nacionalidad	País / lugar de nacimiento	Fecha de llegada a la Arg	Lugar de residencia	Occupación	Lugar de trabajo	¿Cómo se lleva?	Visita frecuente y motivo

Descripción y relaciones

¿Cómo está constituida su familia?
 ¿Cuántos familiares suyos quedan en Bolivia y cuantos hay aquí?
 Cuándo llegaron, dónde viven, qué hacen?
 Les va a visitar a menudo? Vienen ellos? ¿A qué? Cómo se lleva con ellos?

Marido / novio

Qué hace, dónde y cómo se encontraron? Se casaron, dónde, cuándo?
 Hubiese podido / piensa en un casamiento con un / una Arg ?
 Que le parece los Arg como novios?

Hijos

Cuántos

Edad y lugar de nacimiento (ciudadanía / casa-hospital)

Occupación - Escuela

Tipo de escuela : mixta o no

Qué grados cursan?

A qué distancia quedan las escuelas?

Como viajan? A pie En colectivo..... Otros....

¿Qué saben de su cultura, qué les transmite, hablan quechua, ya fueron allá?

¿Quiere tener más hijos?

¿Le gusta que se crien acá en Arg? Qué le parece la educación acá?

■ Trabajo

Descripción

Análisis visual del lugar

Describir el trabajo :

Autoridad vigente : jefe / Dueño, empleado, bajo la responsabilidad de... (+nacionalidad)

horarios

tareas

días laborales

Desde cuánto tiempo lo tiene / evolución del negocio (espacial / cosas que hacer)

Condiciones para tener este negocio

Por qué se le ocurrió este trabajo

Lugares visitados con el trabajo? Por qué ? Cambios en el tiempo?

Conocimiento de la cadena hortícola (según la situación...)

De dónde vienen los productos?

Conoce a los productores? Algún contacto

Proveedores? Preferencia por Bol o Arg?

Conoce los clientes?

Relación ciudad / campo : lo de la ciudad va al campo / lo del campo viene a la ciudad → movilidad laboral en el GBA, entre los espacios

Verdulería

Relato de la historia de la verdulería (90's / 2001)

Por qué este lugar

Alquiler o dueño / costo

Vive acá

Empleados : número, nacionalidad, edad, rol, cómo le encontró

A qué mercado va y por qué, cambios en el tiempo? Por qué no a otros?

Cuáles días

Relaciones con los proveedores : Arg, Bol, calidad?

Conocimiento de la cadena : de dónde vienen los productos

Comentarios de los precios

Relaciones con los clientes y nacionalidad

Conocimiento del barrio

Comentarios sobre los productos que HAY QUE tener (costumbres argentinas cf bandejas)

Puestero mercado

Relato de la historia de su puesto

Por qué este lugar, este mercado (especificidad del mercado rpto a los demás)

Alquiler o dueño / costo, desde cuándo

Dónde vive

Organización espacial del puesto (qué mercadería / compartido)

Empleados : número, nacionalidad, edad, rol, cómo le encontró

Conocimiento de la cadena

De dónde trae la verdura? La fruta? Bandejas? Frecuencia?

Proveedores directos / indirectos

Relaciones con los proveedores : Arg, Bol, calidad?

Cambios en el mercado con Bol (trabajo, calidad, precio, químicos)

Relaciones con los clientes y nacionalidad

Qué tipo de clientes (minoristas / segundo mano de mayorista)? Cambios? De dónde?

Presencia de Bolivianos / Bolivianas

Rol de la mujer como cliente

Relaciones con los demás puesteros

Cambios (90's / 2001)

Mujer en la calle

Relato de la historia de este puesto (fechas!!)

Por qué este lugar

Dónde vive

Horarios

Otra señora vende con ella

Organización espacial del puesto, productos vendidos, productos preparados (+ cambios en el año)

De dónde trae la verdura, las frutas?

Relaciones con el proveedor

Trayecto en la ciudad : describir, con quién viene, con qué medio de tporte

Cambia o siempre lo mismo?

Ganancia perso o compartida

Relaciones con el cliente

Relaciones con el entorno (supermercado, policia)

Otras vendedoras amigas? Colegas? Cerca? Relaciones con ellas?

Otras personas de otras nacionalidades?

Comentarios sobre los productos que HAY QUE tener (costumbres argentinas cf bandejas)

Tema del transporte

Quién maneja el transporte

Flete

Costo

Competencia / Relación con Argentinos o otros migrantes

Con Bolivianos

Con Argentinos

Con otras comuninades
Contactos/ ayuda con los que están al lado
Cómo se lleva con los clientes / proveedores?
Mejor con los paisanos?
Contacto con los del barrio

Sueldo y inversión

Cuánto gana? Quién fija el sueldo, posibilidad de evolución
Posibilidad de ahorro
Cómo y dónde están los ahorros (describir el sistema si no es bancario)
Qué hace / Cuáles son los proyectos con esa plata?

Deseos de cambio(s) (adentro del trabajo / de otro trabajo)

Le gusta?
Qué críticas, que cambios desea
Cambiaría para...?

Cuestión de documentación

Tiene documento argentino?
Cómo lo obtuvo,
por amnistía cual 1974, 1984, 1992? Como se enteró de la amnistía?
hizo el trámite por gestor
Quiere tenerlo?
Como debe hacer para obtenerlo
Cuénteme como son los trámites que debe hacer
Otros papeles oficiales argentinos (registro)
Cómo se maneja con la policía

■ Prácticas cotidianas, prácticas culturales, movilidad dentro de la ciudad

Vivienda

Dónde vive?
Tipo de vivienda / otra vivienda en otro lugar dónde va seguido
Como se calefacciona?
Tiene gas? Desde cuando?
Tiene leña? De dónde la trae?
Qué artefactos eléctricos tiene? Tele, DVD, Frigo
Muebles
Organización del espacio
Cuántos ambientes tiene? Fonctiones
El baño esta dentro de la casa o fuera?
Vivienda tipo campo / tipo ciudad
Marcas de la bolivianidad / de una mixidad boli-argentina en el espacio doméstico
Adornos
Devoción
Fotos

Costumbres alimentarias

Dieta
Dónde compra sus alimentos

Le gusta la comida argentina, qué opina
Salen a comer, dónde
Una receta Bol
Quién cocina
A donde va hacer sus compras de alimentos?
Va a algún supermercado? Cada cuanto? Todas las semanas... Cada 15 días... Otros...

Compras no alimentarias

A dónde va a comprar su ropa?
Dónde compran los útiles escolares?
Gasta mucho?

Salud

Usted o algun miembro de la familia tiene algun problema de salud?
Tiene obra social?
Lugares dónde se atiende y nacionalidad
Farmacia
Médico
Hospital y/o clínica
Odontólogo
Cómo se cura : tipo de remedios (naturales / conoce los remedios de acá)

Tiempo libre

Días libres?
Sale? A qué? Con quién? Dónde?
Vecinos, amigos, conocidos : paisanos? Dónde viven?
Participa en las actividades de la comunidad (ferias, actos)?
Actividades deportivas
Juega al futbol?
Dónde esta la cancha?
Cómo se llaman los equipos?
Los jugadores son todos bolivianos?
Salidas al parque, salidas de paseo
Salidas de fin de semana
Baile
Qué toman
Qué música
Cómo va hasta los lugares
Viajes
A otros lugares de la Argentina
Cuándo
Por que motivo?
Frecuencia

Fe religiosa

Cuál es su religión
A qué capilla va
Sigue alguna devoción
Participa de la fiesta de Nuestra Señora de Copacabana?
Donde reside durante la fiesta?

Práctica solo o con compatriotas?

Asociaciones

Pertenece a alguna asociación boliviana

■ Retorno, relaciones con el « allá »

Idas y vueltas

¿ Cuántas veces regresó a Bolivia en estos años?

Motivos del regreso

Paseo...

Visita a familiares....

Por algún enfermo...

Para trabajar

Dónde queda cuando va por allá, con quién

Qué hace, con quién?

Trajo a familiares o gente de allá cuando volvió? Qué cuentan de Argentina?

Algún miembro de su familia se fue a trabajar a Bolivia?

Lugar de trabajo

Actividad

Tiempo de ausencia por cada miembro de la familia

Vinculos

Correo

Locutorio : telf o mail

Frecuencia

Remesas

¿Los ayuda a los que viven en Bolivia? ¿Cómo? Cuánto

Inversiones en Bolivia

Quién cuida eso?

Sentimientos

Cómo se siente acá? Qué extrañan?

Proyectos de futuro... Dónde?

Annexe 3 : L'activité maraîchère argentine : une géographie

« La production de légumes en Argentine a toujours occupé une place marginale au sein des productions agricoles, avec une participation au PIB agricole d'à peine 6 % en moyenne durant ces vingt dernières années », remarque P. Durand [Durand, 1997b] (chiffres non actualisés). Plus des neuf dixièmes de la production sont destinés à la consommation interne (93-94 %) et 85 % des légumes sont consommés frais [Colamarino *et al.*, 2005]. D'après la FAO, les principaux légumes exportés²¹⁴ sont l'ail (70 % de la valeur des exportations), l'oignon (63 % du volume des exportations), et la pomme de terre. L'Argentine se distingue à l'échelle mondiale avec l'ail (deuxième producteur, troisième exportateur mondial) et diversifie ces dernières années sa production à l'exportation avec trois nouveaux produits : les asperges, les endives et les choux (principalement de Bruxelles) [Colamarino, 2008]. Les changements de modèles alimentaires contribuent à la croissance du secteur des légumes (augmentation de la quantité et de la variété des légumes consommés) : depuis le marché externe (pays du Nord, notamment) qui demandent des produits de contre-saison et de haut-de-gamme productibles en Argentine ; depuis le marché interne, suite à des campagnes de communication du type « cinq légumes par jour ».

D'après le recensement national agricole de 2002 révisé en 2005, la superficie agricole dédiée aux légumes (« *hortalizas* ») atteint presque les 230 000 hectares, soit seulement 0,60 % de la superficie agricole argentine (plus de 38 millions d'hectares). La production sous serres représente 1,3 % de la superficie maraîchère totale. Elle s'étend sur près de 3 000 hectares, soit cent fois moins que la superficie maraîchère en plein champ.

La répartition de cette superficie maraîchère à l'échelle du pays diffère selon le mode de production retenu (Carte A). La province de Buenos Aires concentre 20 % des superficies cultivées (plus de 46 000 ha, dont 44 860 ha cultivés en plein champ) mais sa domination s'exerce à des degrés différents. La province de Buenos Aires représente un cinquième des superficies cultivées de plein champ, devant les provinces de Mendoza (14,8 %), Córdoba (10 %), Santiago del Estero (6,7 %), Misiones (5,7 %) et Corrientes (5,3 %). La superficie maraîchère de plein champ apparaît mieux répartie sur l'ensemble du pays (Carte Ab) que la production sous serre, où les seules provinces de Buenos Aires, Corrientes et Salta représentent près de 90 % de la superficie totale cultivée (Carte Aa). Buenos Aires occupe une position hégémonique en réunissant presque la moitié des superficies sous serre de l'Argentine. Cette hiérarchie se retrouve pour le volume des productions, qui place Buenos Aires devant Mendoza et Córdoba, loin devant Salta et Santiago del Estero [Colamarino *et al.*, 2005].

D'après le recensement agricole de 2002, les principaux légumes cultivés en plein champ sont la pomme de terre, la courge butternut, l'oignon, le maïs et la tomate (50 % de la superficie totale), tandis que les principaux légumes cultivés sous serre sont la tomate, le poivron, la laitue, l'épinard et le céleri (près de 90 % de la superficie totale). La variété de légumes cultivés sous serre apparaît immédiatement plus réduite. La production extensive de pommes de terre, courges et oignons accapare une grande partie des terres cultivées en

²¹⁴ 6 à 7 % de la production, soit environ 45 000 tonnes d'une valeur de 48 M de dollars en 2007 (Source : SENASA).

légumes à cause des volumes exportés, tandis que l'importance des superficies dédiées aux tomates, laitues et oignons s'explique par le rôle incontournable de ces légumes dans le régime alimentaire argentin.

La répartition des superficies selon les différents légumes dessine une géographie contrastée. Pour les commodités de l'analyse, j'ai repris la classification entre légumes lourds, légumes fruits, légumes feuilles (Tableau 1).

Pour l'ensemble des produits considérés, il faut d'abord souligner la très faible participation des provinces du Sud (Terre de Feu, Santa Cruz, Chubut, Neuquén, dans une moindre mesure Río Negro) et, conformément à la Carte A, la participation constante de la province de Buenos Aires à la production maraîchère.

La répartition des superficies cultivées en produits lourds montre le rôle prépondérant des provinces pampéennes de Buenos Aires et Córdoba, et des provinces de Mendoza et San Juan dans la région de Cuyo (Carte Ba). On note aussi la participation constante de la province de Santiago del Estero tandis que d'autres provinces dominent ponctuellement pour un produit particulier, comme celles du Nord de l'Argentine (Est et Ouest) pour la courge butternut.

La géographie des légumes feuilles apparaît plus concentrée (Carte Bb). Quatre provinces se détachent avec plus de 10 % de la superficie : Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Mendoza. Une carte illustrant la distribution des « autres légumes de plein champ » (non dessinée ici) présenterait des concentrations similaires, car cette catégorie non précisée contient de nombreux légumes feuilles : les divers types de salades (scarole, chicorée...), les « petites pousses » (roquette, pourpier...), les différents crucifères (brocolis, choux...), les poireaux, les navets, les radis, les fèves...

L'observation conjointe d'une sélection de légumes fruits sous serre et en plein champ (Carte B d et e) fait ressortir une complémentarité entre les provinces dominant la production sous serre et les provinces dominant la production de plein champ, qui correspond à une complémentarité Ouest / Est des provinces. Les cas des tomates et des poivrons en sont représentatifs. Pour les tomates, les provinces dominant la production de plein champ sont Mendoza, Jujuy, Salta, tandis que les provinces dominant la production sous serre sont Corrientes, Buenos Aires, Santa Fe et Entre-Ríos. Pour les poivrons, on retrouve cette répartition géographique, exception faite de la complémentarité entre Salta (serres) et Jujuy (plein champ).

Enfin, certains produits présentent une répartition originale qui ne permet pas de regroupement. Trois exemples sont présentés ici (Carte Bc) : la patate douce est cultivée exclusivement dans la partie nord-occidentale du pays, déjouant ainsi les grandes lignes de répartition des produits lourds, tandis que le melon et l'ail montrent des concentrations très fortes (75 % de l'ail est cultivée à Mendoza, par exemple) qui excluent ou limitent la participation des autres provinces.

Cette cartographie des catégories de légumes met donc en évidence une différenciation des pôles de production de plein champ selon les types de légumes, la complémentarité

entre les légumes sous serre et de plein champ, et une répartition spécifique de produits de moindre consommation.

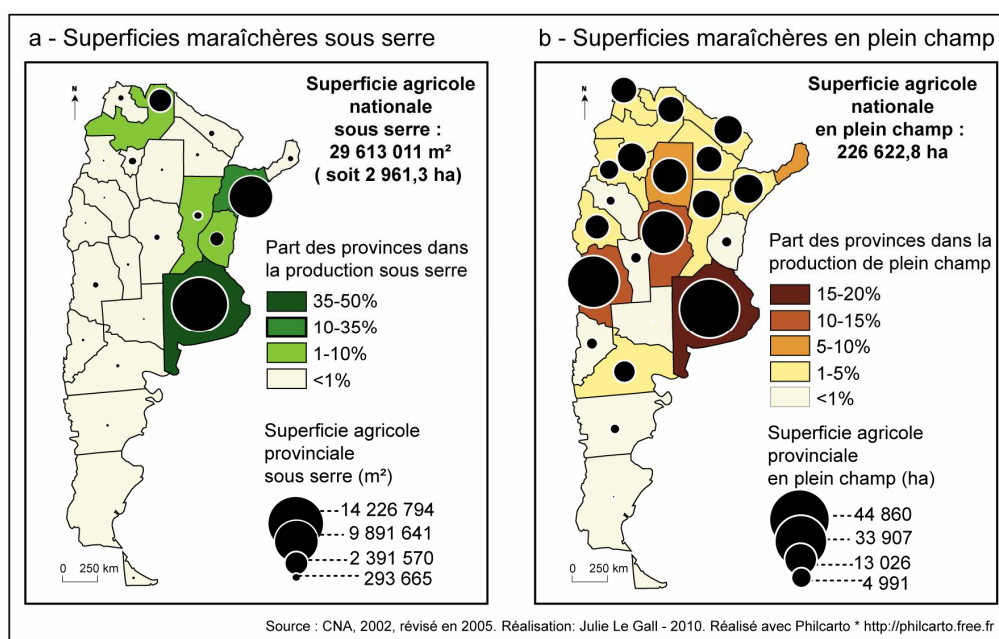
Les cartes indiquent des spécialisations régionales, cependant, dans de nombreux cas, l'expression est abusive, car seule une partie de la province est concernée par les productions maraîchères. La répartition des zones productives maraîchères spécialisées est plus localisée, en fonction des conditions orographiques, hydrographiques et pédologiques des provinces.

Par exemple, seuls 7 % des sols de l'espace pampéen, dont l'usage a été étudié par O. Barsky [Barsky, 1991], étaient dédiés à d'autres usages que la culture de céréales et d'oléagineux, parmi lesquels la production maraîchère. Ces terres maraîchères sont très précisément situées :

- sur les rives du Río Paraná (*partidos* de San Pedro et Baradero, dans la province de Buenos Aires, au-delà du *partido* de Tigre, au Nord de la RMBA), en association avec des cultures fruitières, selon un mode de production semi extensif (patate douce, pomme de terre, carotte) ;
- au Nord-Est de Buenos Aires ;
- au Sud-Ouest de la province, vers Bahía Blanca, zone de production extensive majeure de pomme de terre du pays (« *sistema papero* » selon O. Barsky), et vers Mar del Plata pour une production diversifiée semi-extensive (notamment pour les carottes).

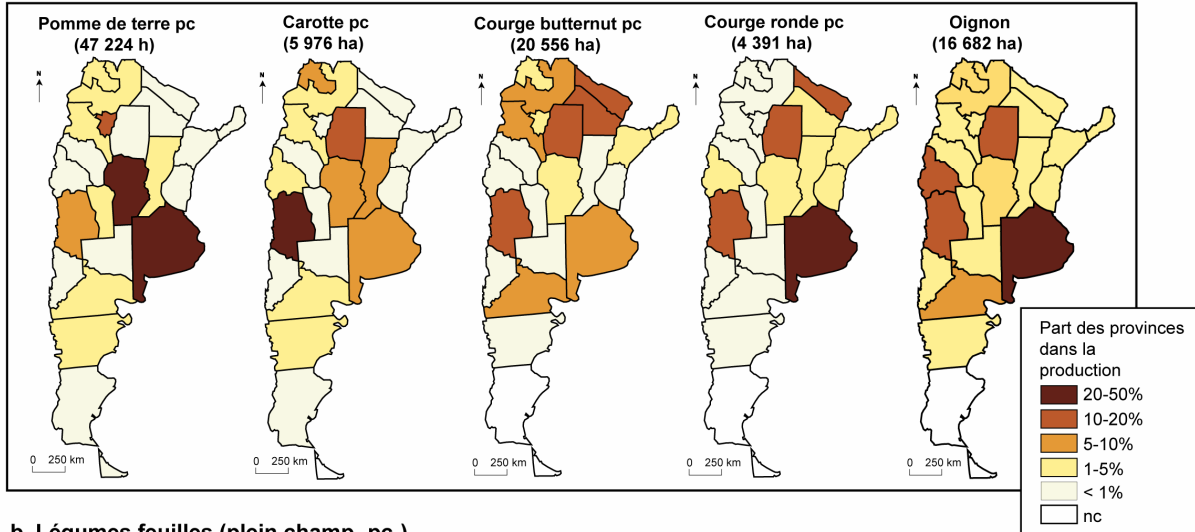
Dans le premier cas, pour n'en citer qu'un, la composition alluviale des terres proches du Río Paraná est propice au développement du maraîchage plus qu'à d'autres cultures. De façon générale, dans cet espace pampéen, « apte pour la culture de plantes les plus estimées et l'élevage des animaux les plus valeureux » [Daus, 1967], l'activité maraîchère semi-extensive relève d'un arbitrage défavorable aux céréales ou à l'élevage.

Carte A : Les superficies maraîchères provinciales (cultures sous serre et de plein champ)

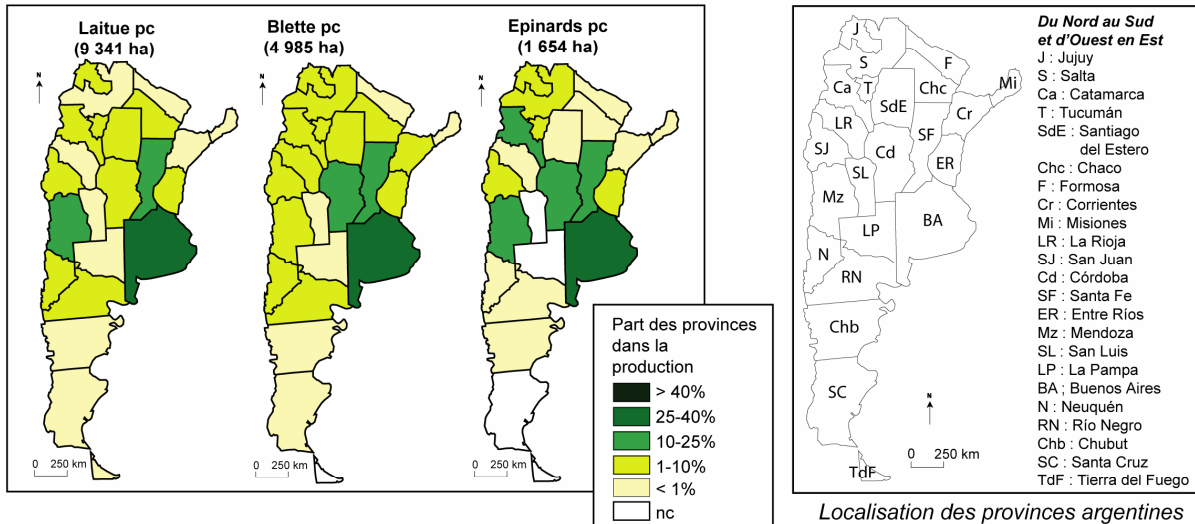


Carte B : Participation des provinces argentines à la production de différentes catégories de légumes

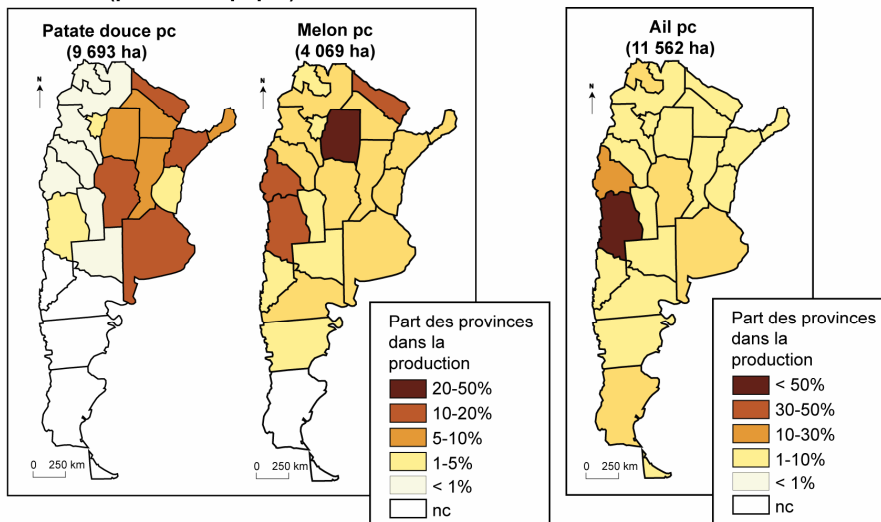
a. Légumes lourds (plein champ -pc-)



b. Légumes feuilles (plein champ -pc-)

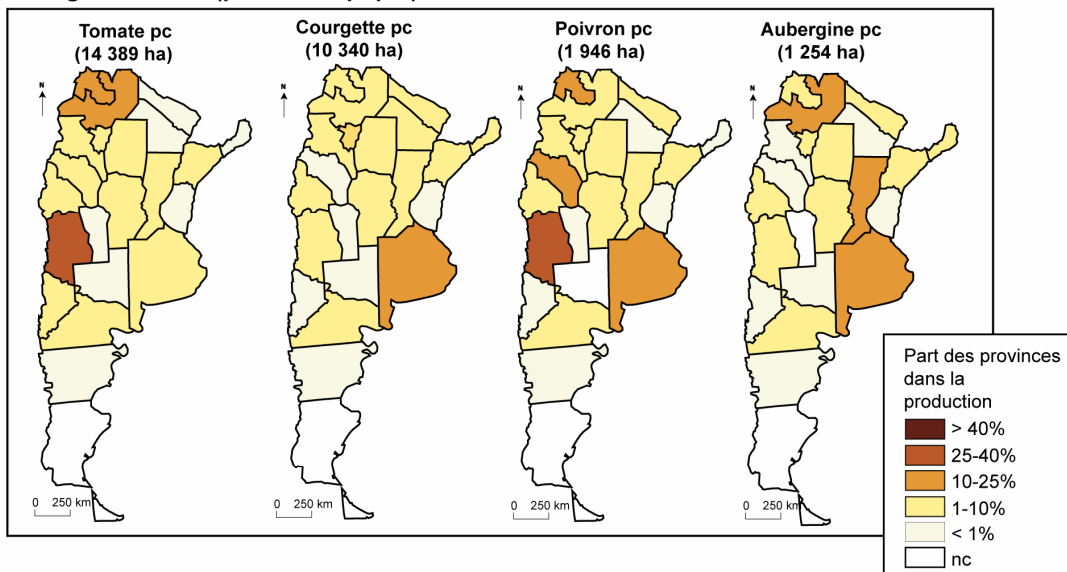


c. Divers (plein champ -pc-)

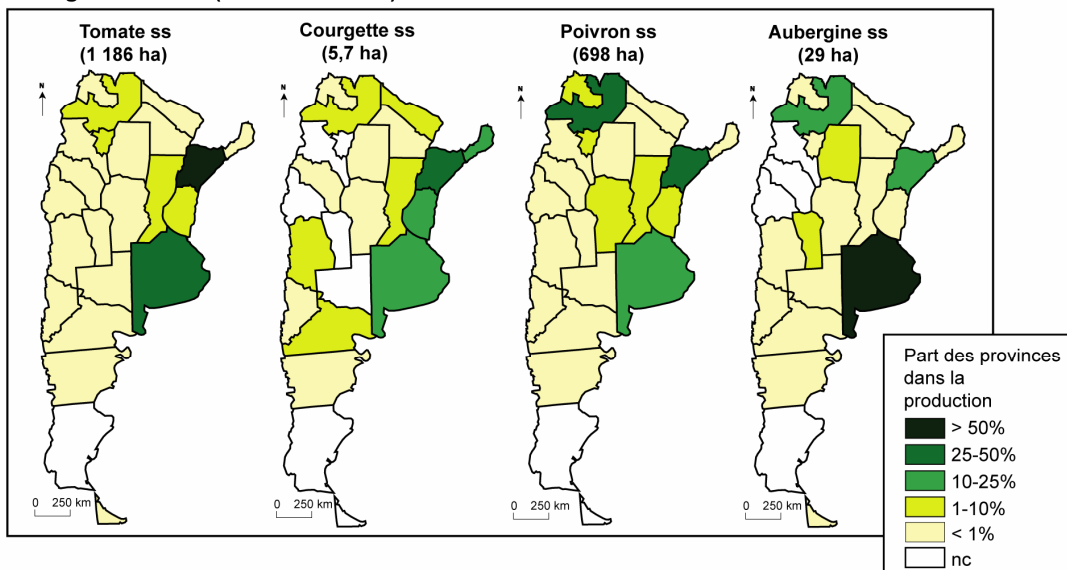


Source : CNA, 2002, révisé en 2005.
Réalisation: Julie Le Gall - 2010.
Réalisé avec Philcarto * <http://philcarto.free.fr>

d. Légumes fruits (plein champ -pc-)



e. Légumes fruits (sous serre -ss-)



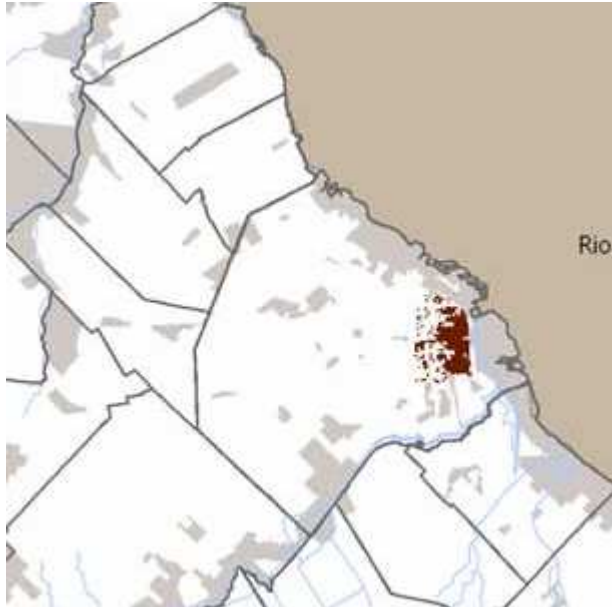
Source : CNA, 2002, révisé en 2005. Réalisation: Julie Le Gall - 2010. Réalisé avec Philcarto * <http://philcarto.free.fr>

Annexe 4 : Croissance démographique de Buenos Aires et processus d'urbanisation

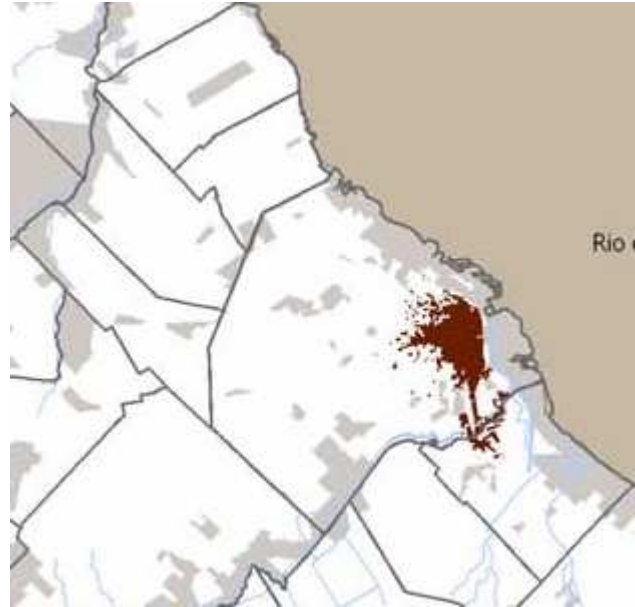
Source : Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. Líneamientos estratégicos para la Región metropolitana de Buenos Aires.

La tache rouge correspond à la tache urbaine à la date donnée.

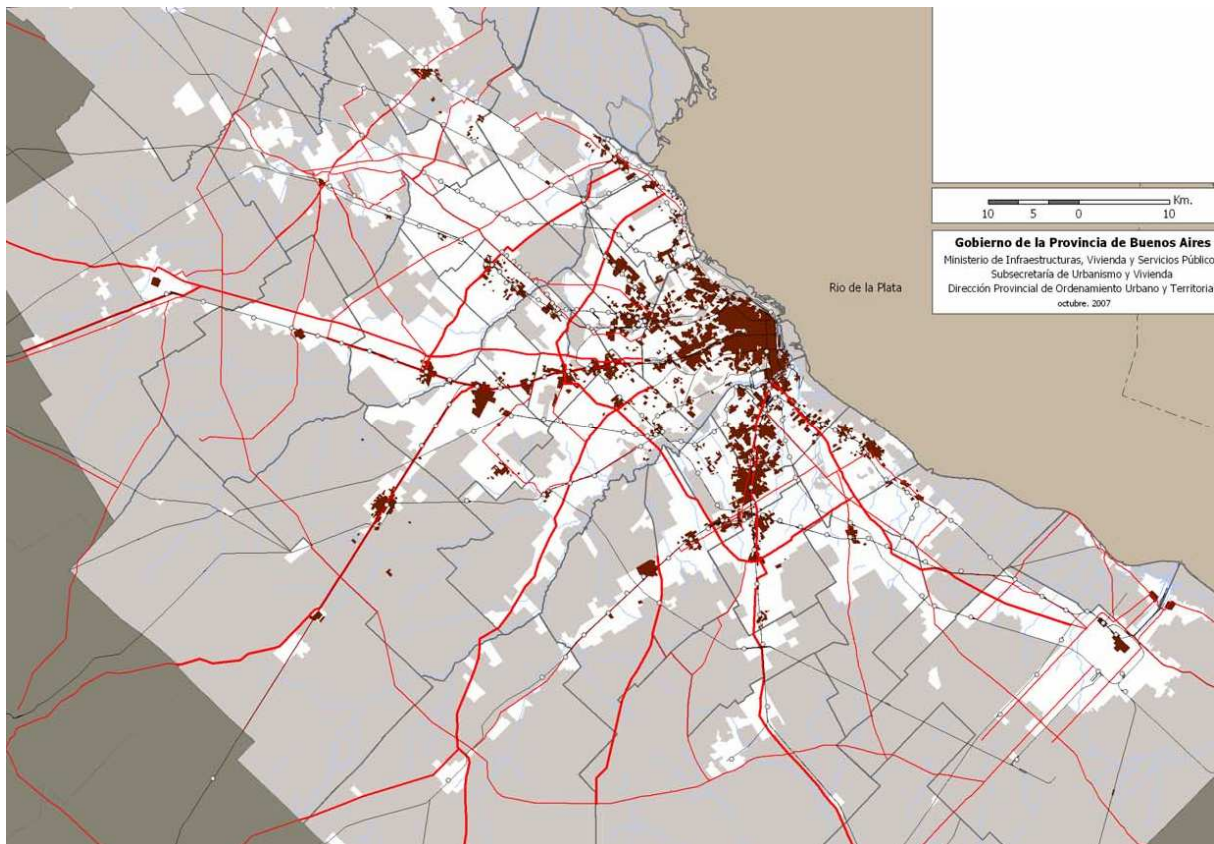
La tache blanche correspond à la tache urbaine actuelle.



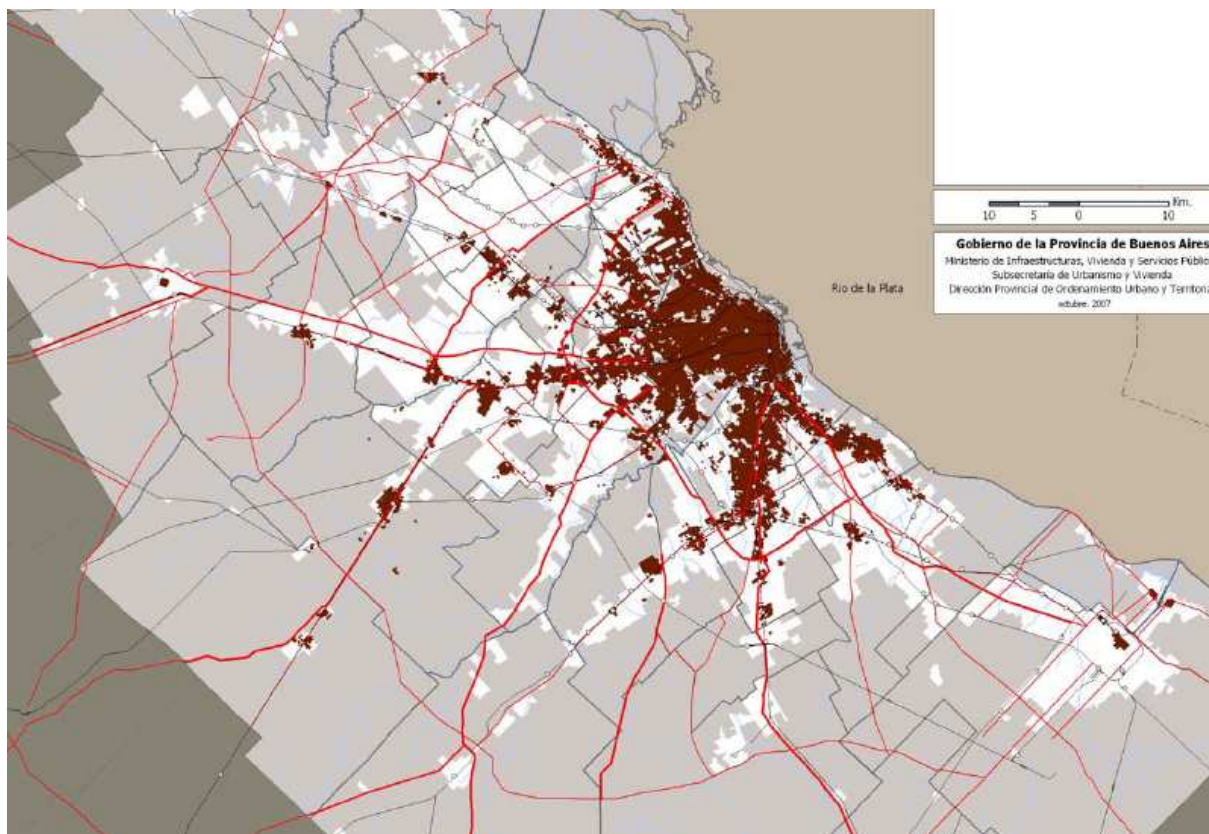
1782



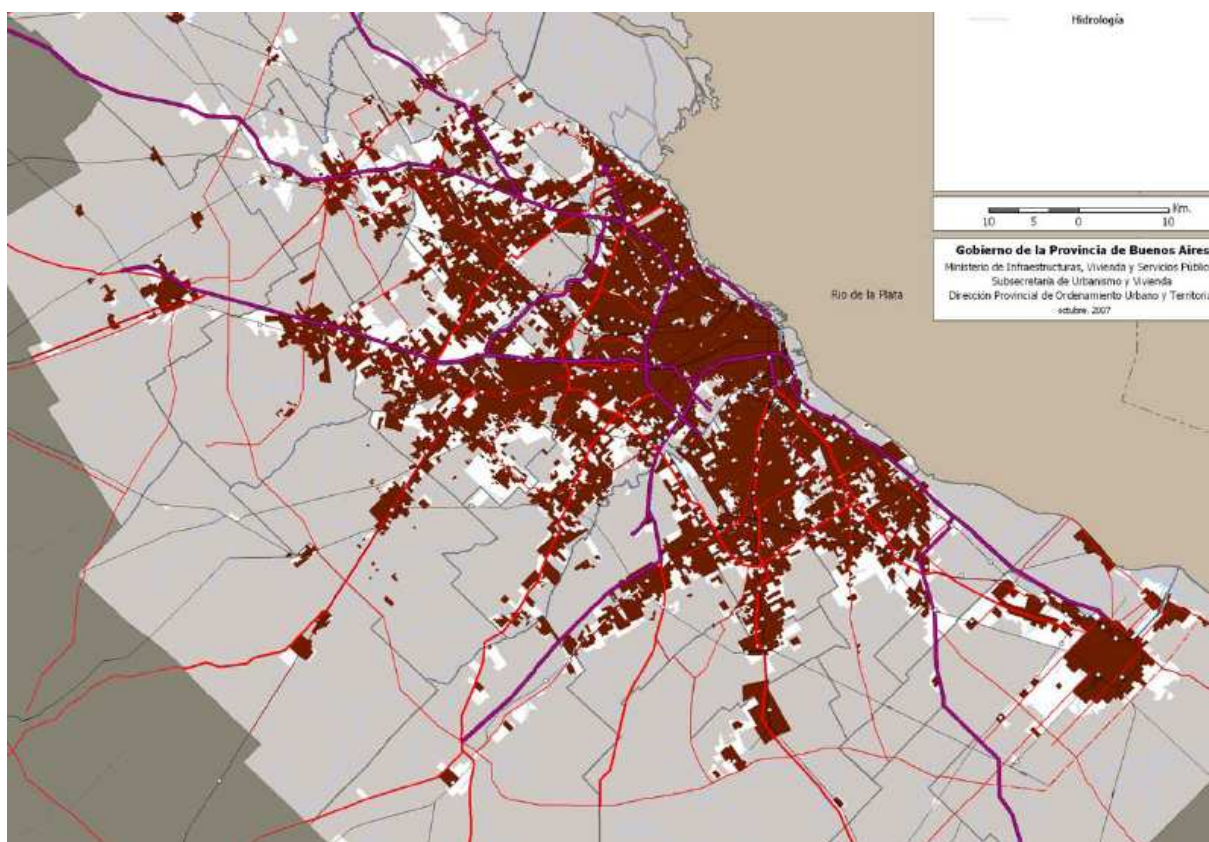
1867



1910



1947



1972

Annexe 5 : Chronologie sélective de l'histoire politique et économique argentine des trente dernières années

1973	Retour par les urnes à la présidence de la Nation du Général Juan Domingo Perón, suite à sept années de gouvernements militaires et révolutions populaires.
1974	Mort du Général Perón. Son épouse Isabel prend la présidence.
Mars 1976	Coup d'Etat du Général Videla. Il sera suivi par les généraux Viola et Galtieri. La dictature est marquée par les enlèvements (<i>desaparecidos</i>) et la pratique de la torture
Mars-juin 1982	Guerre des Malouines. L'Argentine est opposée à l'Angleterre.
Décembre 1983	Début de la présidence de Raúl Alfonsín (Parti radical). Retour de la démocratie. Mesures prises pour condamner les années de gouvernement de la junte militaire et restaurer l'image de l'Argentine (abolition de la loi d'amnistie, création de la Commission nationale sur la disparition des personnes, procès des principaux dirigeants militaires).
Mai 1989	Elections anticipées : Carlos Ménem (Parti justicialiste) prend la présidence de la République.
1990	Amnistie des chefs militaires de la dictature. Achat de la compagnie aérienne nationale <i>Aerolineas argentinas</i> par le groupe espagnol <i>Iberia</i> . Achat de la compagnie de télécommunications Telecom par le groupe espagnol Telefónica.
Mars 1991	Traité d'Asunción : création du Mercosur (Marché commun du Cône Sud liant Argentine, Brésil, Uruguay, Paraguay).
Avril 1991	Loi de convertibilité entre le peso et le dollar (« <i>uno a uno</i> ») défendue par Domingo Cavallo, Ministre de l'économie.
1992	Première vague de privatisation de la compagnie pétrolière <i>YPF</i> . Privatisations des compagnies de services d'eau. Création de la compagnie <i>Aguas argentinas</i> par les groupes français Suez et Vivendi
Janvier 1995	Libre circulation des biens au sein du Mercosur.
Décembre 1995	Réélection de Carlos Ménem à la présidence.
1996	Démission de Domingo Cavallo. La Bolivie et le Chili associés au Mercosur.

1997	Début du mouvement des <i>piqueteros</i> .
1998	Début de la récession économique.
1999	Dévaluation du real brésilien.
Octobre 1999	Election de Fernando de la Rúa à la présidence (Union civique radicale, allié avec le front de gauche).
Mars 2001	Retour de Domingo Cavallo à l'Economie. Loi du « déficit zéro ».
Octobre 2001	Elections législatives (majorité : partis d'opposition péronistes ; 21 % de votes nuls et blancs).
1 ^{er} déc. 2001	« <i>Corralito</i> » : l'argent des épargnants est bloqué dans les banques.
5 déc. 2001	Refus d'une aide internationale du FMI.
13 déc. 2001	Grève générale et début des saccages.
19-20 déc. 2001	Déclaration de l'Etat de siège. « <i>Cacerolazos</i> » : manifestations au son des casseroles. Saccages, pillages.
21 déc. 2001	Le Président De la Rúa s'enfuit du toit de la casa rosada en hélicoptère.
21 déc. 2001 – 1 ^{er} janvier 2002	Quatre présidents se succèdent. Eduardo Duhalde reste. Roberto Lavagna, Ministre de l'Économie. Le taux de chômage est de 20 %.
Janvier 2002	Fin de la convertibilité peso / dollar.
2003	Reprise de la croissance économique.
Avril 2003	Elections anticipées : Néstor Kirchner accède à la présidence (Front pour la victoire) après le premier tour, suite au retrait de la candidature de Carlos Menem.
2004	Réouverture du dossier « dictature » : pardon aux victimes, levée de l'impunité sur les dirigeants militaires non jugés, restructuration des cadres de l'armée et de la police.
2005	Diminution de la dette argentine.
2006	Le Venezuela rejoint le Mercosur.
2007	Le Venezuela rachète la dette de l'Argentine au FMI.
Octobre 2007	Election de Cristina Fernández de Kirchner à la présidence.
Mars-Juin 2008	Conflit avec le monde agricole au sujet de la taxation des exportations agricoles (blé, soja, tournesol...)

Source : {Sturzenegger-Benoist, 2006 #423}

Annexe 6 : L'Argentine au sein des migrations sud-américaines

« L'Amérique latine est une région où la migration a été importante pour l'histoire et où le sujet a été largement traité, mais ce matériel n'est pas connu aux Etats-Unis et en Europe » [Baily *et al.*, 2003]. L. Mármora reprend les logiques des politiques migratoires en Amérique latine et démontre les changements dans les flux migratoires de la région à partir des années 1990 [Mármora, 1995 ; 2003]. Il met en évidence la persistance de logiques traditionnelles (approvisionnement en main-d'œuvre, occupation du territoire, protection de la population déjà en place) et le développement de nouveaux flux avec les processus d'intégration régionale.

L. Mármora distingue ainsi six tendances dans les processus migratoires des dernières années [Mármora, 2003] :

- Le maintien et l'accentuation des courants d'émigration traditionnels : principalement l'émigration depuis le Mexique, les Caraïbes et l'Amérique centrale vers les Etats-Unis et les courants migratoires limitrophes internes du Nicaragua vers le Costa Rica, des Haïtiens vers la République dominicaine, des Brésiliens au Paraguay, et des Boliviens et Paraguayens vers l'Argentine. Ces migrations dominent les flux.
- L'augmentation des migrations non limitrophes intra-continentales : des pays de la Caraïbe vers le Venezuela et l'Argentine, des Péruviens ou des Colombiens vers l'ensemble des pays du sous-continent (dans ce dernier cas, il s'agit de migrations forcées par la guerre civile).
- La diminution de certains courants limitrophes traditionnels au sein de l'Amérique latine (par exemple du Chili ou de l'Uruguay vers l'Argentine à partir de la crise de 2001), renforcée par le retour de certains migrants.
- La croissance et l'apparition des flux latino-américains vers d'autres régions du monde, notamment vers l'Espagne et l'Italie.
- La disparition et l'apparition de courants d'immigration extra-régionaux vers l'Amérique latine : la fin de l'immigration européenne occidentale au profit du développement des flux depuis l'Europe de l'Est ; la croissance de l'immigration coréenne et chinoise.

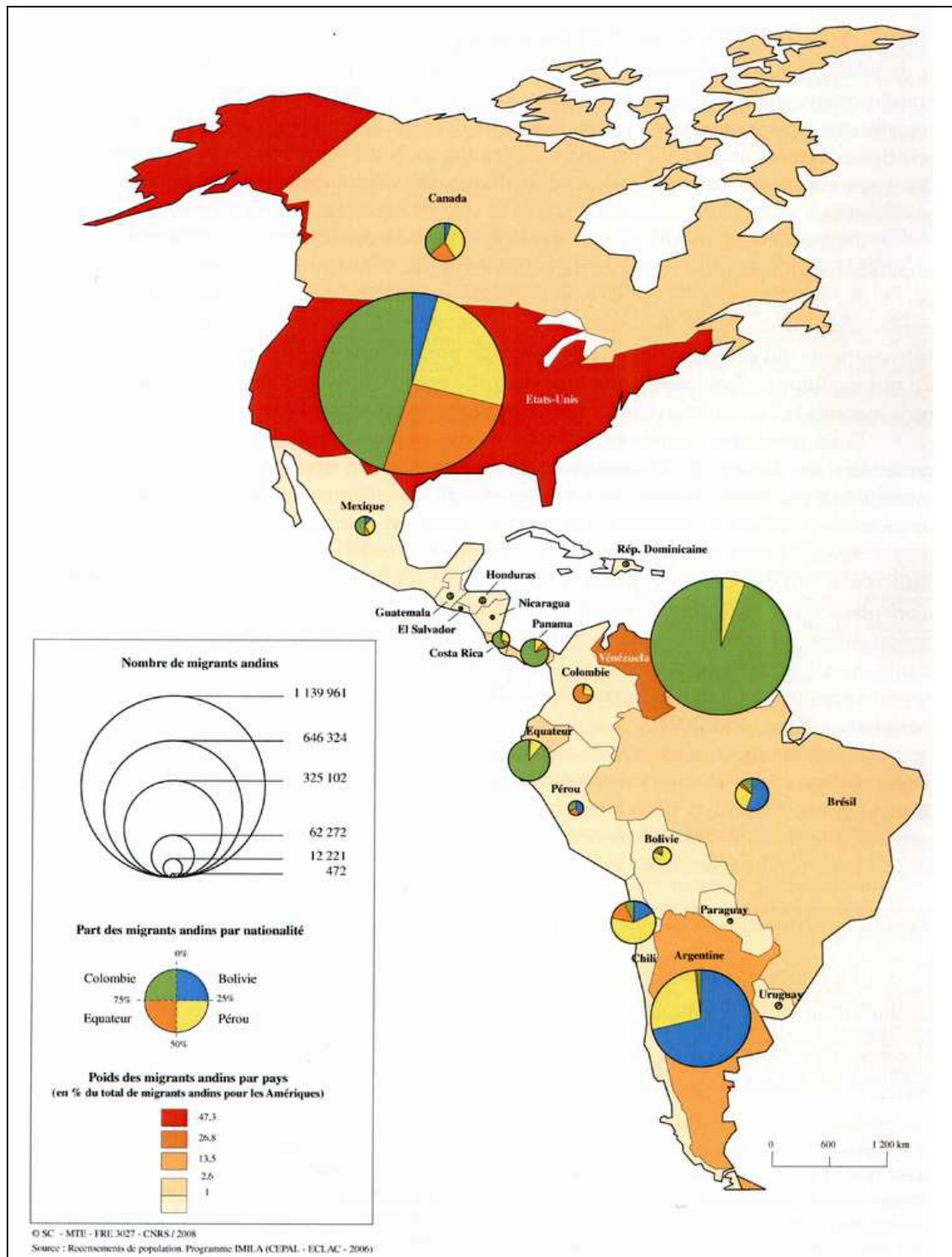
L'Argentine entre en jeu à chaque niveau, soit comme pays récepteur, soit comme pays d'origine. Récemment, deux périodes ont pu accentuer l'une ou l'autre des fonctions :

- dans les années 1990, la parité peso / dollar rendait l'Argentine attractive depuis les pays les plus pauvres du sous-continent ;
- suite à la crise de 2001, l'effondrement du système politique, économique, et social a accentué les départs des Argentins vers leurs pays d'origine européens (Espagne, Italie, principalement).

Malgré ce retournement de 2001, la particularité de l'Argentine est d'être restée un pôle majeur d'immigration. Avec le Venezuela et le Costa Rica, ces trois pays sont les seuls du sous-continent à afficher un solde migratoire positif [Cortès, 2008]. L'évolution des migrations andines au sein des Amériques entre 1980 et 2000 [Cortès, 2008] en est une bonne

illustration : cette période a vu une augmentation du nombre des migrants andins dans l'ensemble des pays (notamment aux Etats-Unis, au Venezuela, en Argentine, au Chili). Comme le montre la carte ci-dessous, les Boliviens sont majoritaires parmi ces migrants au Brésil (de deux-tiers à 55% des migrants andins du pays entre 1980 et 2000) et en Argentine (90% des migrants andins en 1980, un peu moins des trois-quarts en 2000).

Carte A : Les migrants Andins dans les Amériques en 2000 (Source : Cortès, 2008)



Annexe 7 : Trajectoires des acteurs traditionnels

a. Acteurs traditionnels d'origine italienne

Ces trajectoires de vie sont extraites de différents numéros du *Boletín hortícola*. J'ai donc maintenu les noms publiés.

Don Carmelo

Don Carmelo est né en 1950. Son père est arrivé d'Italie au début des années 1940 et a d'abord travaillé quelques années à Buenos Aires avant d'installer son exploitation à Arana, à La Plata vers 1965. Dès tout petit, DC aidait sa famille au sein de l'exploitation. Il reprit l'exploitation de son père avec son frère et le fils de son fils aîné, et est propriétaire aujourd'hui de 25 ha qu'il cultive en plein champ. Jusqu'à la fin des années 1990, il cultivait des artichauts, des choux de Bruxelles, des tomates, des courgettes, des poivrons, des haricots. Depuis 1996, à la faveur de changement d'outils, de produits, et de façon de travailler, il s'est spécialisé dans l'artichaut : il en cultive 13 ha, le reste est consacré aux choux de Bruxelles, aux melons, aux pastèques et aux courges butternut. Il bénéficie des services d'un ingénieur agronome. Il vend au Marché Central, aux supermarchés et directement au bord du champ. Sa femme est à la maison –distincte de l'exploitation- et s'occupe du potager familial. Ils ont trois enfants.

Source : CASTRO A., BRAVO M. L., (2007). "Entrevista a Don Carmelo Antonio Mancuso", *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.12, n°35, pp.36-37.

Eduardo Bartola

Eduardo Bartola est né en 1967 et appartient à la troisième génération établie en Argentine. Son grand-père est arrivé en 1914 avec trois frères et une sœur et sont établis à Los Hornos, à La Plata pour se dédier à la production. Son père aussi était quintero. Après s'être éloigné quelques années de la production, il reprend l'exploitation en 2000, à la mort de son père, « par tradition familiale ». Sa mère et sa sœur –mariée à un exploitant- le secondent. Il avait deux métayers jusqu'en 2000 et n'en dispose que d'un aujourd'hui. Un technicien vient l'aider régulièrement. Il est propriétaire de 7 ha où il cultive majoritairement du céleri sous serres. Il vend 80% de sa production à Córdoba à des acheteurs qui viennent dans son exploitation, 20% au Marché Central, et parfois une petite partie à des supermarchés. Il n'habite pas sur le lieu de son exploitation mais vient y travailler tous les jours. Il est marié et a trois enfants.

Source : CASTRO A., BRAVO M. L., (2006). "Experiencia de un productor platense", *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.11, n°33, pp.31-32.

Julio Paglioni

Julio Paglioni, aujourd'hui à la retraite, est un pionnier de la zone Sud pour la mise en place des serres et un leader dans la culture du céleri. Né en 1956 de parents italiens arrivés en Argentine en 1949, il est installé à La Plata au niveau des routes 44 et 182 (jusqu'en 1962 au croisement 529/195). Il a posé en 1983 la première serre sur un demi-hectare pour une culture du céleri en contre-saison puis l'a étendue à d'autres producteurs de la zone jusqu'en 1987 où cette technologie pour cette culture étaient déjà bien installée. Il vendait ses produits lui-même au Marché Central. C'est en observant les serres d'une autre région (Corrientes) et celles des floriculteurs qu'il eut l'idée d'instaurer cette nouvelle structure de production. Il a quatre enfants.

Source : CASTRO A., (2006). "Julio Paglioni, un pionero en la zona de La Plata", Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires), Vol.11, n°34, pp.42-43.

Bruno Simonetti

Bruno Simonetti est né en 1941 et est arrivé d'Italie à Buenos Aires à 8 ans, en 1949, avec neuf autres Italiens dont son grand-père, son père, son oncle et sa tante. Au bout d'un an, chacun a travaillé pour son compte. Dès 1955, Bruno Simonetti s'est mis à travailler sur l'exploitation de son père avec son frère. La première exploitation était installée au croisement des routes 66 et 173 : ils travaillaient comme métayers 1,5 ha. Ils se sont installés ensuite en 72 et 177, ont gardé cette exploitation de 4 ha en production sous serres, puis l'ont agrandie avec deux autres parcelles en 66 et 179 de 9 ha et en 66 et 183, de 2,5 ha cultivés en plein champ. Bruno Simonetti travaille avec un métayer et s'est spécialisé dans la production de poivrons, de tomates, d'aubergines, de laitue, de céleri (serres), et d'artichauts, de brocolis (plein champ). Il allait vendre ses légumes aux marchés de l'Abasto, de Dorrego et Tres de Febrero ; aujourd'hui, il les envoie à Rosario ainsi qu'aux marchés de Beccar, Escobar, Tres de Febrero. En 2003, les deux frères se sont séparés et Bruno Simonetti administre son exploitation tout seul avec l'aide d'un ingénieur. Il est marié et a deux enfants qui ne travaillent pas dans l'agriculture.

Source : CASTRO A., BRAVO M. L., (2008). "El Apio beneficia a la tierra, por eso vuelvo a elegirlo", Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires), Vol.13, n°38, pp.38-41.

Larino Simonetti

Larino Simonetti est né en 1940 et est venu en Argentine en 1951. Issu d'une famille nombreuse, il est arrivé avec son père et les cinq sœurs de son père, tandis que deux autres de ses frères étaient venus deux ans auparavant. En Italie, ils travaillaient dans l'agriculture. Après avoir travaillé deux ans à Etcheverry tous ensemble, chacun s'est mis à son compte. Larino Simonetti a hérité de l'exploitation de son père situé à Abasto. Il possède 15 ha de

terres qu'il cultive sous serres. Après avoir commencé par du céleri et des tomates, il s'est spécialisé aujourd'hui dans les épinards qu'il produit été comme hiver, réalisant jusqu'à 9 récoltes par an. Il complète de façon très secondaire avec des poivrons, des aubergines, des concombres. Il vend 70 à 80% de sa production à des supermarchés, et le reste est vendu à des acheteurs de tout le pays qui viennent jusqu'à son exploitation. Larino Simonetti travaille avec 16 ou 17 personnes qui sont payés au pourcentage. Il a fondé l'Association des producteurs maraîchers de La Plata en 1984 et a créé l'entreprise « Huertas verdes » en 1991 pour la transformation des produits (conserves). Il a trois enfants dont l'aîné continue à travailler la terre.

Source : CASTRO A., BRAVO M. L., (2007). "Entrevista al Sr. Larino Simonetti, un especialista en espinaca", Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires), Vol.12, n°36, pp.22-24.

Livio Simonetti

Livio Simonetti est né en 1974. Son père était venu d'Italie à 16 ans avec ses frères et ses parents et s'était d'abord installé à Etcheverry. C'est en 1977 qu'il a acquis 31 ha au Peligro, où son fils est installé aujourd'hui. Livio Simonetti est comptable, ce n'est qu'à la mort de son père, en 2003, qu'il a repris l'entreprise. 11 ha sont cultivés sous serre et le reste est laissé vacant. Il travaille avec 26 employés, un métayer et emploie jusqu'à 50 personnes en saison haute. Il est conseillé par un ingénieur. Il vend sa production à des supermarchés et en consigne au Marché Central. Il est marié et a deux enfants. Il se considère comme « un administrateur de la production ». Ni ses parents ni sa famille n'ont vécu sur l'exploitation.

Source : CASTRO A., BRAVO M. L., (2007). "¿Como no lo va a hacer bien si viene de tres generaciones de quinteros!" Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires), Vol.12, n°37, pp.24-28.

Rúben Sampaoli

Rúben Sampaoli est né en 1968. Son père était fils d'un Italien : son grand-père avait commencé comme métayer et avait pu de suite acheter un morceau de terrain. Son père, à l'inverse, a dû travailler davantage avec sa mère pour acheter un terrain. Leur exploitation est localisée à Arana. Rúben a trois frères : le plus grand travaille au marché depuis ses 18 ans (au Marché Central aujourd'hui), le plus petit travaille à l'extérieur de l'activité maraîchère. Il cultive les 14 ha de son père en plein champ avec une production variée : artichauts, courgettes, betterave, blettes... Il vend ses produits au Marché régional de La Plata sur les emplacements libres, et parfois directement aux primeurs. Il appartient au groupe des artichautiers de La Plata. Rubén Sampaoli est marié et a deux enfants.

Source : CASTRO A., BRAVO M. L., (2009). "Rubén Alberto Sampaoli", Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires), Vol.14, n°41, pp.44-46.

G. Marché Central. Rencontré lors d'une visite au MCBA, en prenant un café.

Le grand-père de G. est arrivé d'Italie en 1946. Il a commencé comme changarin à l'Abasto : il chargeait et déchargeait, répartissait les commandes entre les différents magasins de légumes. Tous les soirs, il apportait une caisse chez lui et le père de G. mettait tout dans un panier pour aller vendre les fruits et légumes à domicile. Ensuite, le père put « acheter » un emplacement dans un marché ambulant, à Lomas de Zamora : il put donc suivre le circuit de ce marché (il s'agit à proprement parler d'une location). Le grand-père acheta lui aussi un emplacement au marché ambulant de Turdera, dans le département d'Almirante Brown et se lança dans le commerce des bananes venues du Brésil (à cette époque, les bananes ne venaient pas d'Equateur). Dans les années 1970, le grand-père acheta un camion ; en 1978, il ouvrit un dépôt pour emballer ; en 1981, il acheta une exploitation dans la province de Corrientes. La banane est passée à l'arrière-plan : il s'est donc lancé dans les agrumes, les oranges principalement et ça a bien marché, il s'est intégré à la filière. Le marché a fermé en 1983 et il perdit donc son emplacement. Il intégra le Marché Central. Le droit de vendre coûte 45 000 AR\$, et ensuite, il faut payer 2 300 AR\$ par mois (prix variant selon la localisation du point de vente). Sur l'emplacement aujourd'hui, G. travaille avec son père et son frère.

Ricardo Aragona. Marché de Beccar. Coordinateur d'un réseau de marchés de gros.

Rencontré par l'intermédiaire de T. Moore, ingénieur responsable de l'hygiène dans plusieurs marchés de gros. Aujourd'hui, R. Aragona n'est plus directement dans le circuit de la commercialisation car il est entré en politique et dans les instances dirigeantes de la commercialisation. Sa trajectoire illustre toutefois le parcours de trois générations dans le milieu maraîcher. J'ai conservé son nom du fait de sa position publique dans la RMBA.

Le grand-père de Ricardo est arrivé d'Italie en 1892, quand il avait dix-neuf ou vingt ans et s'est installé dans une exploitation à San Isidro (Nord de Buenos Aires). Il se rendait trois fois par semaine à l'Abasto pour vendre sa production, qu'il complétait avec des fruits du Delta du Tigre. Les trois autres jours de la semaine, il était sur un marché ambulant.

Le père de Ricardo a continué la tradition en ouvrant un magasin de primeurs. Il ne produisait plus. Il allait acheter sa marchandise à l'Abasto, au Dorrego, et rapportaient la marchandise pour la vendre à San Isidro. Puis son père a participé à la création du Marché de Beccar, par différents contacts locaux.

La mère de Ricardo descendait de basques français.

Les parents de Ricardo ont souhaité qu'ils suivent des études. Il a commencé à travailler au marché en 1966-67 après avoir abandonné la faculté de pharmacie et biochimie. A ce moment-là, son père avait déjà un poste important au sein du marché. Il l'aïda, en secret de sa mère. Son père recevait de la marchandise depuis une coopérative brésilienne qui rassemblait 1300-1500 producteurs (tomates, poivrons, aubergines), et comme il s'agissait de quantités très importantes, il la vendait avec une autre entreprise (Espósito Hermanos) au marché de Saldías. Au milieu de ces envois, depuis le Brésil, on lui envoyait aussi des fraises, pour vendre sur le Marché de Beccar. Il y avait quelques caisses de 4 kg, venues du Brésil car

en Argentine il n'y avait pas de fraises toute l'année. Son père lui donnait dix petites caisses de fraises et Ricardo, au volant de sa Fiat 600 que son père lui avait offerte pour qu'il n'arrête pas ses études, allait les vendre dans les restaurants et les magasins de primeurs de la zone. Au début, personne ne lui achetait car être spécialisé dans les fraises était comme une profession à part : il fallait s'intégrer dans les réseaux. Mais son père lui donnait la possibilité de vendre son surplus au sein de son emplacement sur le marché.

Ensuite, Ricardo commença à regarder le commerce des fraises d'un peu plus près, à comprendre comment cela fonctionnait à l'Abasto. Il y avait un autre spécialiste en fraises au marché de Beccar qui avait des fraises de toute l'Argentine, tandis que Ricardo était plutôt tourné vers l'extérieur : ils s'associèrent et formèrent une sorte de monopole autour des fraises. Ils fournissaient toute la zone Nord et notamment des restaurants mais il y avait un restaurant qui refusait systématiquement ses fraises, jusqu'à un certain jour où il n'eut pas le choix. Le contact établi, ce restaurateur lui présenta son fournisseur de fraises : un Japonais d'Escobar, S. S. le fit entrer en contact avec la collectivité japonaise d'Escobar et Ricardo devint le client de tous ces producteurs de fraises, si bien qu'il fit couler l'entreprise à laquelle ils vendaient leur production auparavant. Il rencontra d'autres Japonais producteurs de fraises, etc.

En 1976-77, il rencontra le gérant d'une entreprise de pulpe de fraises qui avait des plantations à Corrientes, pour faire pousser des pieds de fraisiers importés des Etats-Unis (le seul en Argentine à faire cela). Ricardo commença dès lors à s'immiscer dans la production, à Salta, avec un Japonais. Et à Corrientes, il proposa de s'occuper de vendre toutes les fraises qui ne servaient pas à l'industrie, en améliorant leur packaging. Là, il connut d'autres Japonais et finit par accepter de leur vendre leurs fraises aussi, en proposant des nouveautés dans le packaging. Tout partait pour Buenos Aires en avion. Il atteignit ainsi le Marché Spinetto, où venaient s'approvisionner les meilleurs restaurants du centre ville. Il envoyait 8 000 caisses de fraises par jour (deux avions). Il était alors le plus grand spécialiste en fraises du pays.

Pendant tout ce temps-là, Ricardo garda son emplacement à Beccar puisqu'ils étaient six ou sept associés.

Au milieu des années 1980, à cause de l'arrivée des Boliviens et de l'inflation, Ricardo abandonne les fraises. Il reste avec son emplacement au marché et tout ce qu'il avait développé à côté des fraises : les tomates, aubergines, poivrons, courgettes, à Corrientes, à Mendoza, à Entre Ríos, en plus de vendre les produits d'autres entreprises avec une commission.

Actuellement, Ricardo est dirigeant de la Cámara argentina frutihortícola qui défend le producteur et le commerçant (depuis 2001).

Entre les deux époques, Ricardo a eu des grosses difficultés économiques. C'est à travers des postes politiques qu'il s'est reconstruit.

b. Acteurs traditionnels d'origine japonaise

Les trajectoires de vie des Japonais sont toutes extraites d'entretiens personnels.

Famille S. Loma Verde (Nord d'Escobar).

Une belle maison avec une verrière, une cheminée, une cuisine toute équipée et une décoration épurée.

L'entretien se fait avec la mère de famille K. et ses deux fils. Le chef de famille N. est décédé. La fille arrivera en fin d'entretien. L'échange est fluide mais témoigne à la fois de la discrétion (de la pudeur ?) des trois membres de la famille, et, pour la mère, d'une certaine difficulté à s'exprimer en espagnol. R. Aragona, qui m'accompagne, parlera de « résignation ».

K. est née vers 1947. Elle est de Tokyo et quand elle a eu terminé ses études secondaires, elle a travaillé dans des exploitations de fleurs. Elle ne sait plus très bien pourquoi elle est partie du Japon. A cette époque l'Argentine se portait mieux qu'aujourd'hui et au Japon, après la seconde Guerre mondiale, nombreux étaient ceux qui migraient car le Japon n'avait pas encore démarré sa croissance. Sa famille n'était pas pauvre, ne connaissait pas la faim et son père ne voulait pas qu'elle vienne. « C'est une aventurière ! », précisera R. Aragona. K. est arrivée en 1967 en Argentine, en bateau, après 45 jours de voyage. Son mari, qu'elle a connu à Buenos Aires, était déjà là depuis 1964.

Elle commença par travailler deux ans sous la direction d'un patron, puis en 1969, il y eut « une chose de l'Ambassade » qui leur a permis de s'installer là où ils sont, à Loma Verde. Ses fils expliquent qu'il s'agit d'une aide pour les migrants de l'époque, puis K. précise que l'Ambassade du Japon a mis en place plusieurs colonies : elle a acheté des lots de terre qu'elle a distribués ensuite à 70 familles, à José C. Paz, à Zelaya, Loma Verde, qui les lui remboursent peu à peu. K. a choisi cette activité agricole car la ville ne lui a jamais plu pour vivre. La « coopérative » créée par l'Ambassade pour la distribution des terres leur a alloué 3,5 ha qu'ils cultivent encore aujourd'hui.

La famille S. a commencé par défricher cet espace, puis a cultivé en plein champ des fleurs et des légumes. Ils cultivaient des laitues, des blettes, beaucoup de céleri et de tomates, et des fraises. Ils vendaient les fruits et légumes à un commerçant du Marché de Beccar qui venait jusqu'à leur exploitation avec son camion. Ricardo se rappelle qu'il venait en 1970-71 leur acheter du céleri, des fraises, et qu'ils se sont diversifiés ensuite avec des courgettes, des blettes. Il les a connus par un restaurateur de la Capitale qui lui a dit de les contacter pour la qualité de leurs fraises. C'est un compatriote japonais qui leur avait donné des plants de fraisiers. A cette époque, tout poussait tout seul, il suffisait d'un peu de fumier, et la terre donnait sans se fatiguer.

K. et N. ont arrêté la culture de légumes entre 1975 et 1980. En 1976, ils ont construit des serres qui servaient aux fleurs et aux fraises. Puis il y a eu des maladies et la culture de fraises n'était déjà plus aussi intéressante. Ils se sont dédiés à la culture de fleurs, des azalées, des roses. Ils vendent leurs fleurs à des intermédiaires qui les amènent vers d'autres marchés pour la Capitale Fédérale. Avant, ils envoyaient leurs fleurs dans des paniers, mais désormais tout est expédié dans des caisses en carton. Tout se vendait bien dans les années 1970, et ils gagnaient de l'argent car l'Etat n'était pas aussi regardant sur le paiement des

impôts. Dans les années 1990 aussi, ils ont pu se maintenir. 2007, comme il a neigé à Buenos Aires, fut aussi une bonne année. Mais tout coûte cher désormais et il leur est difficile de progresser. Ils produisent leurs propres graines, ce qui réduit déjà en partie leurs coûts. Ils craignent la grêle qui a déjà détruit plusieurs de leurs serres. D'autres Japonais ont continué à cultiver des légumes : l'un d'eux s'est spécialisé dans des légumes de qualité vendus aux restaurants chinois.

Quand ils sont arrivés, K. et N. vivaient « comme les *cartoneros* aujourd'hui, dans une petite maison de bois » mais possédaient un tracteur. La construction de leur maison actuelle s'est faite peu à peu et s'est terminée il y a sept ans. La maison est magnifique, on y écoute les oiseaux le matin, les grillons le soir. Ils sont entourés de *countries* alors qu'auparavant il y avait des champs pour l'élevage : des vaches, utiles pour leur apporter du fumier. Il n'y a pas tellement de vols dans leur zone et ils se sentent en sécurité.

K. et N. ont trois enfants. Ils travaillaient sur l'exploitation quand ils rentraient du collège mais pas tout petits. Leur premier fils est né en 1970. Les deux fils travaillent sur l'exploitation. La fille est employée dans une pépinière proche de Loma verde. Elle a suivi des études mais c'était trop difficile de travailler en même temps. Les fils sentent qu'ils n'ont pas d'autre choix que de poursuivre l'activité de leurs parents, encore plus depuis que leur père est mort. Aucun d'entre eux n'est marié.

La famille S. a poursuivi des coutumes japonaises au niveau de la nourriture et de la langue. Ils achètent du poisson frais et des algues à Escobar et cultivent certaines plantes pour des infusions dans leur jardin. Mais les enfants s'énervent parfois et disent que c'est « de la nourriture de vieux ». Ils parlent espagnol entre eux. Les enfants parlent japonais mais ne l'écrivent pas. Ils ne vont pas tellement aux fêtes de la collectivité japonaise.

D'après K., les Boliviens sont arrivés vers les années 1980. Eux ont toujours eu des employés argentins. Les Boliviens venaient chercher du travail mais le gouvernement exigeait la transparence de la situation de l'exploitation et les Boliviens n'avaient pas de papiers. Ils restaient très peu car ils apprenaient vite et devenaient vite indépendants. Ils accumulaient de l'argent, pour tout envoyer en Bolivie. Ils se sont mis aujourd'hui à la culture de plantes et on les voit vendre des plantes partout, mais ils ne font pas attention à la qualité. « Pour les légumes, le client peut ne pas se rendre compte, mais pour les fleurs, ça se voit. »

I., Loma Verde.

Nous croisons I. en sortant de chez la famille S. et je profite d'une conversation le temps qu'il nous fasse visiter sa serre.

I. est né en 1947, dans la province de Koshima, à 300 km au nord de Tokyo. Il a suivi des études dans une école d'agronomie durant trois ans. Il est arrivé en Argentine en 1965 à bord d'un très grand bateau, qui était, selon lui, le dernier bateau avec des immigrants. Il a terminé ses études secondaires en mars et en avril il prenait le bateau. A ce moment-là, l'époque de la migration de masse (« *la inmigración dale dale* ») était déjà passée. Cela lui plaisait d'émigrer et il s'est renseigné. Il pouvait aller au Canada, mais c'était pour étudier ou au Brésil, mais il

fallait avoir une famille, alors il est venu en Argentine. Quand il est arrivé à Buenos Aires, il y avait des tours, des magasins, comme au Japon, mais il ne pouvait pas dire un mot.

L'Ambassade a distribué les terres de Loma Verde auprès de quinze familles en créant des parcelles et en faisant des chemins. Toutes les parcelles étaient au même prix et mesuraient entre 3 et 4 hectares. Ensuite, ces terres étaient ont été divisées en fonction des nouveaux arrivants. Un Japonais lui a vendu une partie de ses terres et I. a obtenu 1,5 ha.

I., à son arrivée, a cultivé des fleurs en changeant de variétés jusqu'à cultiver des plantes d'intérieur aujourd'hui. Il vendait ses fleurs au vieux marché de Buenos Aires, au niveau de la rue Medrano. Il cultivait aussi des tomates, du céleri. C'est pour cela que Ricardo le connaissait. Celui qui lui a vendu cette parcelle est rentré au Japon. Un autre Japonais de la zone est parti travailler à la télévision, dans une émission de variétés.

I. s'est marié en Argentine. Il a des enfants par son épouse qui s'était marié à un fils d'Italien. Aucun d'eux ne travaille dans l'agriculture ou la floriculture.

Il a pu rentrer au Japon, une fois tous les dix ans à peu près, mais c'est une autre façon de vivre. Lui trouve qu'il est mieux en Argentine. Il y a de tout pour manger au Japon, en abondance, mais il n'aime pas la mentalité de travailler, travailler, toujours travailler. Il a quatre frères là-bas qui passent leur temps à travailler. L'Argentine est exigeante, mais pas à ce point-là.

Lorsqu'il est arrivé, il ne comprenait rien à l'espagnol. Aujourd'hui, il le comprend et peut au moins tenir une conversation. Certains Japonais d'Argentine repartent pour travailler dans l'informatique, mais lui n'y comprend rien et cela ne l'intéresse pas. I. parle japonais avec sa femme, mais pour le reste, il est à moitié argentin, à moitié japonais. Il aime l'*asado*, les escalopes à la milanaise. Cela fait soixante ans qu'il mange de la viande alors qu'auparavant il n'en mangeait jamais.

I. n'a jamais travaillé avec des Boliviens. Ils sont très exigeants et il fallait tout leur acheter en dollar. Eux accumulent des fortunes et une fois qu'ils ont accumulé, ils s'en vont. Ils vivent ici avec n'importe quoi et envoient la majorité de leurs économies en Bolivie.

Y., Loma Verde.

Nous rencontrons Y. sur la route et je profite d'une conversation courte pour piocher quelques informations.

Y. est né en 1938. Il est arrivé en 1971 en Argentine, alors qu'il était étudiant au Japon, dans la ville de Kyoto. Il est resté cultiver des tomates. Y. fut le premier de la zone à cultiver des tomates, et celui qui le faisait le mieux. Il utilisait du nylon, ce qui lui permettait d'avoir un produit de qualité, et employa cette technique pour les fraises aussi. Après les tomates, il s'est mis à faire des fleurs. Aujourd'hui, il cultive des azalées. D'après Ricardo, Y. était le plus entrepreneur de tous, et celui qui maîtrisait le mieux l'appareil technologique.

Y. a deux enfants. L'une est comptable, l'autre chauffeur de camions. Ils ne sont pas dans l'activité agricole « mais ils ont une bonne situation ».

Il a pu retourner plusieurs fois au Japon. Au moment de cette conversation, il en revenait et avait constaté que les Japonais étaient dans une situation « plus critique qu'en Argentine » à cause du pétrole. Il n'a aucune envie de retourner vivre au Japon, car « les filles sont beaucoup plus jolies en Argentine », et car la jeunesse au Japon ne respecte plus aucune valeur. Y. respecte la culture japonaise, la religion, la nourriture.

Quand il cultivait des tomates et des fraises, il a travaillé avec des Boliviens. Tout se passait bien, à cette époque il n'y avait pas beaucoup de jalousie. Les Boliviens sont en train de faire comme eux à une autre époque et travaillent tout en famille.

Y. regrette la politique de l'Etat argentin qui fait tout pour l'exportation et rien pour le petit producteur.

N., Mateu.

La famille N. était très proche de Ricardo, mais pour diverses raisons, Ricardo ne les avait pas vus depuis des années. La conversation est aussi l'occasion de retrouvailles chaleureuses.

N. et S. sont nés au Paraguay et n'ont jamais connu le Japon. Leurs parents étaient arrivés du Japon, depuis Okinawa, dans les années 1930 (1933 pour les parents de N.), avant la seconde Guerre mondiale. Ils se sont installés dans une colonie : il fallait tout défricher. N. est né en 1943. Quand la guerre s'est terminée, le Japon était contre les Américains, et les Américains ont pris possession de tout ce qui était aux Japonais : l'église, l'école. Même le recoin de forêt où vivaient les Japonais, les Américains l'ont occupé. Le père de N. est mort (sa mère vit toujours, elle a 94 ans et est restée vivre au Paraguay) et il est venu en Argentine en 1960. Le frère de N. était installé à Buenos Aires, à José C. Paz, depuis 8 ans. Il était venu par l'intermédiaire d'un monsieur qu'il connaissait bien. N. put être employé auprès de son frère car à cette époque, un paquet d'œillets suffisait à payer le salaire d'un employé.

S. n'a été qu'à l'école primaire, parce qu'il fallait marcher une heure pour aller au collège, le matin, et le soir. Il n'y avait ni eau, ni électricité. Elle n'a jamais connu sa mère et a été élevée par son père et une tante, et devait tout faire chez elle (laver, repasser, tenir la maison). Ses sœurs se sont mariées et sa tante a déménagé. Elle est arrivée à Buenos Aires en 1961. Elle a commencé comme ouvrière dans l'exploitation floricole de son oncle : elle aidait pour les œillets et les roses. C'était très difficile et sa tante était dure avec elle. N. et S. se connaissaient du Paraguay, mais sa tante était contre leur union. En 1962, elle l'a mise dehors puisqu'elle partait avec N. Ils se sont mariés à Buenos Aires en 1962, contre son accord.

N. est devenu propriétaire du terrain en 1961 par une agence de l'Ambassade, nommée « Yaito », ce qui signifiait « Association internationale de coopération japonaise ». Elle s'occupait de ceux qui arrivaient du Japon et du Paraguay, et leur fournissait des prêts pour les aider à s'installer. La floriculture marchait très bien. La culture des roses, même si elle ne durait que quelques mois par an, suffisait aussi pour vivre. Au début des années 1980, les N. avaient 17 serres de 6x40 m avec deux chaudières pour éviter le gel, des coûts exorbitants d'électricité et de gaz et pourtant, les recettes compensaient les dépenses car il était possible d'accumuler un grand capital.

Quand ils sont arrivés, l'Association des Japonais les a aussi aidés pour la maison : ils ont pu construire une petite maison, même s'ils ont dû attendre pour faire son toit. Ils ont investi

ensuite dans d'autres secteurs pour améliorer leur exploitation. Ils produisaient un peu de légumes, quelques fraises. C'est Saito, de Loma Verde qui a fait connaître N. à Ricardo. Mais ils cultivaient surtout des fleurs, moins fatigantes pour le dos. A cette époque, il était facile de savoir combien ils gagneraient. Avec les importations actuelles, rien n'est comme avant. Les fleurs viennent de Colombie, d'Equateur. Et c'est même plus rapide que de les faire venir des provinces de Misiones ou Corrientes. Aujourd'hui, les N. ont 2 ha, 6 ou 7 serres, travaillent tous les deux avec un employé, et se dédient aux azalées. Ils ont installé un système de récupération des eaux de pluie, et mêlent les toiles de couleurs différentes pour filtrer la lumière. Le choix des azalées s'est fait car la plante ne demande que de l'eau de pluie et des engrais tous les 15 jours. S. échelonne ses plantations en fonction des saisons de vente. Il lui a fallu cinq ans pour maîtriser la culture des azalées, avec l'aide d'un ingénieur agricole qui venait deux fois par an. Ils ont une clientèle fixe. Leur exploitation est entièrement déclarée. S. aimerait arrêter. Depuis quelques années, ils sentent monter l'insécurité dans la zone, même s'ils ne sont pas concernés car « les voleurs savent où trouver l'argent, et ici, il n'y en a pas. »

N. ne connaît pas le Japon, car il est né au Paraguay. Il est compliqué de faire les papiers. Il sent qu'il a les trois cultures en lui : japonaise, paraguayenne et argentine. Il parle japonais, guaraní, et espagnol. Ils ont dû apprendre l'espagnol à cause des employés, pour les comprendre et se faire comprendre. S. précise qu'il s'agit d'un drôle de mélange. Leur fille a pu aller au Japon dix ans auparavant, grâce à une bourse. Elle ne voulait pas y aller, puis, à son retour, elle a dit que c'était beau. N. précise que pour vivre là-bas, c'est très différent. Les gens sont froids et ils ne se reposent jamais. Le Paraguay est bien plus joli. On y vit tranquillement. Ils retournent souvent au Paraguay : N. y a encore de la famille. A Buenos Aires, ils se voient souvent entre Japonais : pour les fêtes, des *asados*. Il y a eu peu de temps auparavant, ils ont fêté les 100 ans de la présence du premier Japonais en Argentine.

Les N. ont deux filles, de 31 et 34 ans. La plus jeune travaille dans une jardinerie, à Palermo, alors qu'elle avait dit qu'elle ne travaillerait jamais dans le secteur floricole. L'autre travaille à Escobar, comme infirmière dans un hôpital. Elle est restée huit ans avec un fils de Japonais qui l'a trompée. Maintenant, elle est avec un argentin, fils d'Italiens. Une amie de sa fille est aussi avec le fils d'un Japonais, et ils sont partis vivre aux Etats-Unis car son mari y a trouvé du travail en informatique.

Les N. n'ont jamais travaillé avec les Boliviens. Ils employaient un ou deux Argentins au moment des récoltes. Ils préfèrent travailler seuls qu'avec des mauvais employés.

c. Acteurs traditionnels d'origine portugaise

J. P. et son fils H. Hudson, zone Sud.

Rencontrés par l'intermédiaire de Lili Mierrez, qui les aide sur le plan agronomique. J. a soixante-deux ans, il est né en 1946 à Buenos Aires.

Le grand-père de J. est arrivé en 1928 depuis le Portugal, d'un village qui s'appelait xxx. A son arrivée, il travailla comme ouvrier agricole et participa aux récoltes, voyageant d'un espace à un autre par les trains de marchandises. Il fit venir toute la famille, avec son salaire d'ouvrier agricole, dans une exploitation tenue par un Italien. Le père de J. est arrivé en 1936.

Il avait quinze ans. Son père lui avait payé le billet. Il dut rester attendre 24 jours que le grand-père vienne le chercher. Puis ensemble, ils travaillèrent pour faire venir la femme, etc. Ils étaient cinq frères et sœur.

Le grand-père est parti du Portugal parce qu'il n'avait pas de quoi vivre là-bas. Il habitait à la campagne. Pourquoi l'Argentine plutôt que le Brésil ? Cela variait d'une famille à une autre. J. ne connaît pas grand-chose de cette histoire familiale car son père a travaillé toute sa vie avec des Italiens et disait même qu'il était italien. Le grand-père a débarqué dans le milieu maraîcher parce qu'il y avait du travail dans cette activité. Il est resté sur la même exploitation, comme ouvrier puis métayer. Il n'a jamais réussi à acheter une exploitation propre. C'est par le décès d'un de ses frères qu'il eut quelques années une exploitation à son nom.

Après son mariage, le père de J. devint métayer, toujours pour des Italiens. La mère de J. était fille d'Italiens. Le père de J. loua ses terres jusqu'en 1969. Le père de J. avait quatre hectares loués en face, puis il loua deux parcelles de 3,5 ha chacune. En 1969, il put acheter cinq hectares. Tous les frères de son père suivirent la même trajectoire : ils ont tous été maraîchers (l'un d'eux est parti au Brésil). Il était facile de trouver de la terre mais elle était chère et il n'y avait pas tous les tracteurs pour la travailler. Une grande exploitation mesurait donc une vingtaine d'hectares à l'époque. Les migrants commençaient par une petite exploitation : deux, trois hectares, travaillés en famille avec deux ou trois ouvriers, venus de Santiago Del Estero. Puis ils pouvaient avoir cinq, dix hectares. L'Etat, à l'époque de Perón, facilita l'accès à la propriété en créant des sortes de colonies. Mais réussir à acheter sa propre exploitation était difficile.

Tout le monde travaillait sur l'exploitation familiale de J. : les frères, la mère. Les produits étaient apportés au Marché de l'Abasto, avec une charrette. Il fallait six heures pour y aller. Le système d'irrigation se faisait par norias puis fut installée une pompe posée dans un puits fermé. Ils produisaient peu de tomates, surtout des légumes feuilles : de la chicorée, du brocoli, du navet, des choux-fleurs, des choux, des pois, de l'ail, du fenouil, des fèves, des laitues, des blettes, des betteraves, des poireaux... Les exploitations avaient une production très diversifiée. Elle servait de base à l'alimentation : en dehors de la farine et de l'huile, tout était issu de l'exploitation.

Le fils de J. a commencé à travailler sur l'exploitation au moment où le père de J. est mort. Il a arrêté ses études secondaires pour y travailler. Père et fils se complémentent et se font confiance.

En 1992, J. mit des serres sur son exploitation. C'était alors un acte pionnier. Ils commencèrent par monter trois serres. Il y avait beaucoup de vent sur cette parcelle et c'était difficile. Ils se firent aider par un Italien voisin. Aujourd'hui, J. et son fils ont 7 ha couverts et louent 1,5 ha pour des cultures de plein champ. Il faut 4 personnes par hectare, et plus à l'époque des récoltes parce qu'il faut emballer.

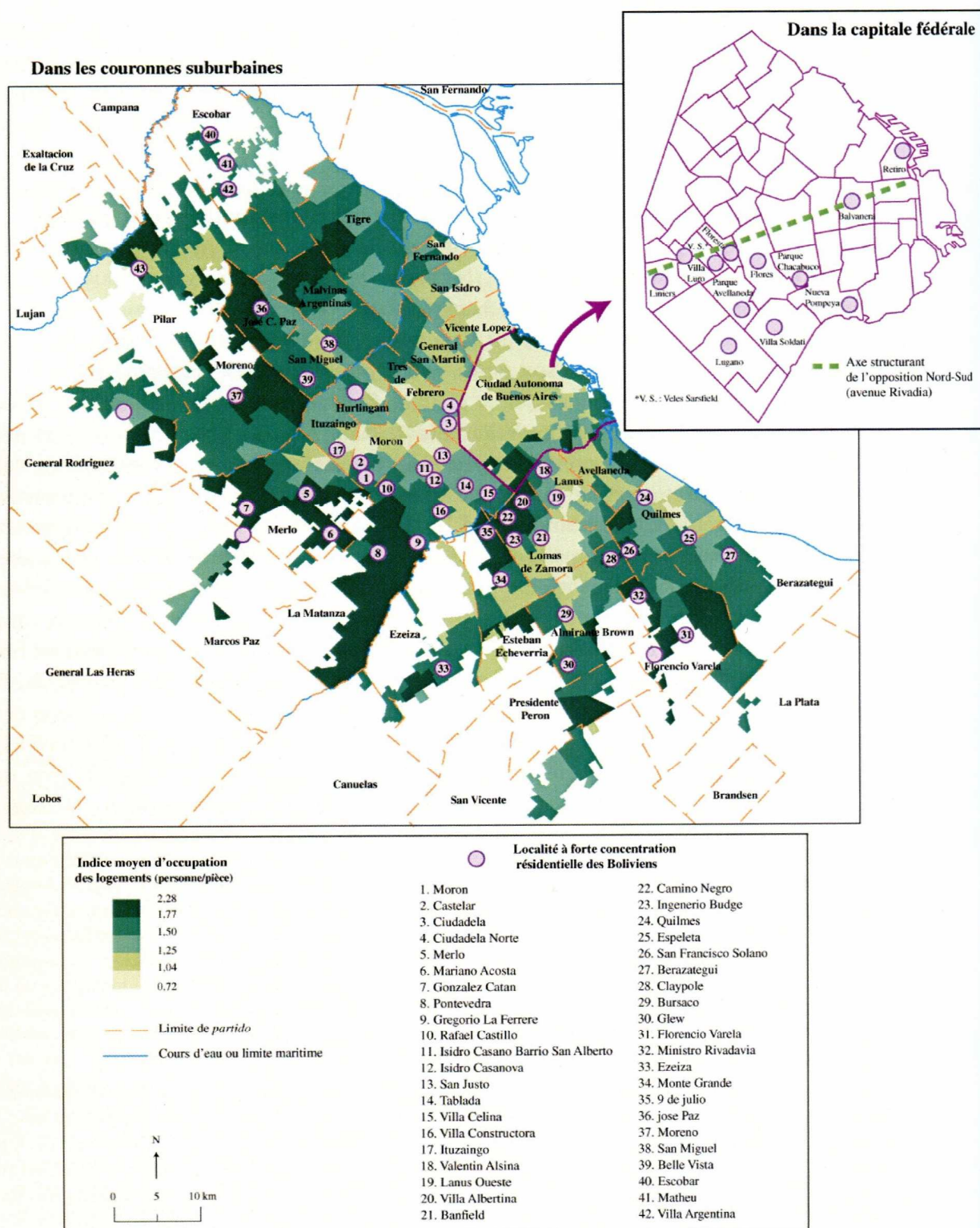
J. et son fils vendent au Marché Central et à des supermarchés (Coto), selon ce qui lui convient le mieux (selon les prix). Il a un camion pour envoyer ses légumes au marché et utilise un transporteur pour les supermarchés. Il n'a jamais voulu posséder son emplacement au Central parce qu'il aurait fallu laisser l'exploitation. Tout le système est officiel avec les supermarchés, un peu moins au marché, même si tout doit être enregistré.

Le grand-père de J. n'est plus jamais retourné au Portugal. Son père s'y est rendu une fois, en 1990. Mais J. estime que, dans sa famille nucléaire, les liens avec le Portugal ont toujours été minimes. Le père de J. ne parlait jamais en portugais. Par contre, ses frères, davantage, parce qu'ils ont toujours été connectés au milieu portugais. Il y avait un bar à côté, qui faisait taverne et bal. La famille de J. a participé à son élaboration. S'y rendaient les gens qui travaillaient sur l'exploitation. Son père et son oncle allaient de temps en temps au Club portugais de Villa Elisa, rarement. Cependant, le père de J. allait acheter une fois par mois de la morue dans une épicerie espagnole près de Constitution.

Les Boliviens sont arrivés dans la zone dans les années 1985. Les exploitants maraîchers allaient les chercher en Bolivie. J. et son fils continuent d'aller chercher des employés, à Corrientes, par exemple. Ils ont octroyé l'ancienne maison d'un des frères de J. à leurs ouvriers, une maison avec une salle de bain, une cuisine, une chambre, une salle à manger. Tous les maraîchers ne semblent pas préoccupés à ce point.

Annexe 8 : Distribution résidentielle des Boliviens à Buenos Aires (2006)

Source : [Cortès, 2008]





Références bibliographiques

- ABELLO E. V., (1973). *Comercialización de frutas y verduras en Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Mercados mayoristas, estructura minorista*. Trabajo de intensificación para optar al título de ingeniero agrónomo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de agronomía.
- ACEVES LOZANO J. E., (1998). "La historia oral y de vida: del recurso técnico a la experiencia de investigación", in CÁSERES J. G. [dir]. *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. México, Addison Wesley Longman, Pearson education latino americana, p. 207-276.
- ALBALADEJO C., COUVE C., LORDA A., (2002). "Le marché argentin des légumes frais : enjeux du développement à Bahia Blanca". *Cahiers des Amériques latines*, n°40, p. 81-94.
- ALBALADEJO C., COUVE C., LORDA M. A., (2002). "Une agriculture de proximité est-elle possible en Argentine ?". *Cahiers des Amériques latines*, n°40, p. 81-93.
- ALBALADEJO C., LARDON S., (1990). "La dynamique spatiale d'une zone pionnière agricole en Argentine". *Mappemonde*, n°4, p. 37-41.
- ALBALADEJO C., TULET J.-C., (2001). "Le Sud-Ouest de la Province de Buenos Aires. Une mosaïque socioculturelle face à la globalisation : crises, adaptations et intégrations", in ALBALADEJO C., TULET J.-C. [dir]. *La Pampa argentine : une mosaïque : des communautés locales à l'épreuve de l'ajustement en Argentine*. Paris, L'Harmattan, p. 17-51.
- ALTERSIAL ENSIA-GRET, CERED CERNEA, MSA ORSTOM, (1985). *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne*. Paris, L'Harmattan, Coll. Villes et entreprises, 421 p.
- ALVERGNE C., (2005). "Le regard de l'aménagement du territoire sur les nouvelles frontières entre l'Urbain et le Rural", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUX D. [dir]. *Rural-Urbain, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 19-24.
- ARDILLIER-CARRAS F., AGUERO R., (2009). "L'agriculture et les filières agro-alimentaires en France et en Argentine : Editorial". *Noréis : revue géographique des universités de l'Ouest*, n°210, p. 7-9.
- ARGUEDAS A., (1979). *Pueblo enfermo*. La Paz, Bolivie, Iberia Editorial Juventud, 389 p.
- ARLAUD S., (2005). "L'entrelacement des influences", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUX D. [dir]. *Rural-Urbain, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 173-174.
- ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUX D. [dir.], (2005). *Rural/urbain, nouveaux lieux, nouvelles frontières*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 506 p.
- ARMONY V., KESSLER G., (2004). "La fin d'un pays de classe moyenne. Fragmentation, paupérisation et crise identitaire de la société argentine". *Problèmes d'Amérique latine*, n°51, p. 83-109.
- ARRAULT J.-B., (2005). "Du toponyme au concept? Usages et significations du terme archipel en géographie et dans les sciences sociales". *L'Espace géographique*, n°4, p. 315-328.
- ASCHAN-LEYGONIE C., (2000). "Vers une analyse de la résilience des systèmes spatiaux". *L'Espace géographique*, n°1, p. 64-77.
- AUGÉ M., (1998). *La guerra de los sueños*. Barcelone, Espagne, Editorial Gedisa, Antropología y etnografía, 156 p.
- AUROI C., (1998). "Les agricultures andines : une lente évolution", in AUROI C., MAUREK J.-L. [dir]. *Tradition et modernisation des économies rurales : Asie, Afrique, Amérique latine. Mélanges en l'honneur de Gilbert Etienne*. Paris, Presses Universitaires de France, p. 285-311.
- AUTISSIER V., (1994). *Jardins des villes, jardins des champs. Maraîchage en Afrique de l'Ouest, du diagnostic à l'intervention*. Paris, GRET, Coll. Le point sur, 296 p.
- BABY-COLLIN V., CORTÈS G., FARET L., GUÉTAT-BERNARD H. [dir.], (2009). *Migrants des Suds*. Montpellier, IRD Editions, Coll. Objectifs Suds, 400 p.
- BABY-COLLIN V., MERCIER D. [dir.], (2008). *Sud à Sud. Dynamiques sociales et spatiales Amérique latine / Méditerranée*. Aix-en-Provence, Publications de l'Université de Provence, Coll. Monde Contemporain, 314 p.
- BABY-COLLIN V., SASSONE S., (2010). "Mondialisation de la Virgen de Urkupiña?". *Autrepart*, n°56, p. 111-132.

BABY-COLLIN V., SASSONE S., MIRET N., (2009). "Migración boliviana en las metrópolis de Buenos Aires, Madrid, Barcelona. Replicación de pautas espaciales?". *VI Congreso sobre las migraciones en España*, La Coruña.

BAEZA B., (2005). "Asociacionismo e integración de los migrantes chilenos en Comodoro Rivadavia (Chubut)", in COHEN N., MERA C. [dir]. *Relaciones interculturales: experiencias y representación social de los migrantes*. Buenos Aires (Argentine), Antropofagia, p. 38-57.

BAILY S. S., (2000). "La cadena migratoria de los italianos a la Argentina. Los casos de los agnoneses y siroleses", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir]. *La inmigración italiana a la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Biblos, p. 45-61.

BAILY S. S., MÍGUEZ E. J. [dir.], (2003). *Mass migration to Modern Latin America*. Wilmington (USA), Scholarly Resources Inc., 291 p.

BALÁN J., (1990). "La economía doméstica y las diferencias entre los sexos en las migraciones internacionales : un estudio sobre el caso de los Bolivianos en la Argentina". *Estudios migratorios latinoamericanos*, nº15-16, p. 269-294.

BALÁN J., (1992). "The role of migration policies and social networks in the development of a migration system in the Southern Cone", in KRITZ M. M., LIM L. L., ZLOTNIK H. [dir]. *International migration systems: a global approach*. Oxford, Clarendon Press, p. 115-30.

BANQUE MONDIALE, (2007). *Rapport sur le développement dans le monde 2008. L'agriculture au service du développement*. Washington, 394 p.

BANZO M., (1996). "Approvisionnement de Mexico et marginalisation des producteurs périurbains", in DOUZANT-ROSENFELD D., GRANDJEAN P. [dir]. *Nourrir les métropoles d'Amérique latine*. Paris, L'Harmattan, Coll. Villes et entreprises, p. 69-89.

BANZO M., (1997). "La ruralité dans la frange périurbaine de Mexico", in GASTELLU J.-M., MARCHAL J.-Y. [dir]. *La ruralité dans les pays du Sud à la fin du XXème siècle*. Paris, Orstom, Coll. Colloques et séminaires, p. 135-142.

BARBARY O., DUREAU F., (1993). "Des citadins en mouvement. Analyse des pratiques résidentielles à Quito, Equateur". *Cahiers des Sciences humaines*, Vol.29, nº2-3, p. 395-418.

BAROU J., (1999). "L'arabe du coin et le Chinois du quartier, ou le commerce ethnique au service de tous". *Hommes et migrations*, nº1221, p. 24-31.

BARSKY A., (2002). "Agricultura periurbana: Diagnóstico socio-ambiental del impacto de las actividades del sector primario del partido de Moreno". *Leusden (Pays Bas)*, Resource Centre on Urban Agriculture and Forestry (RUAF), E-conference RUAF-CIP-SIUPA on urban agriculture methodologies.

BARSKY A., (2008). "La bolivianización de la horticultura y los instrumentos de intervención territorial en el periurbano de Buenos Aires. Análisis de la experiencia de implementación de un programa de "buenas prácticas agropecuarias" en el partido de Pilar". *Actas del X Coloquio Internacional de Geocrítica*, Universidad de Barcelona.

BARSKY A., ASTELARRA S., GALVÁN L., (2010). "Un caso de intervención territorial en el cinturón verde de Buenos Aires ante la necesidad del abastecimiento alimentario a la ciudad. Análisis de la experiencia de implementación de un programa de sostenimiento de la agricultura periurbana en Pilar". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol.XIV, nº331. Consulté en ligne en l'adresse: <<<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-331/sn-331-64.htm>>>.

BARSKY A., ET AL., (2003). *Agricultura periurbana: diagnóstico socioambiental del impacto de las actividades del sector primario en el partido de Moreno*. Moreno, Instituto del conurbano, Universidad General Sarmiento, Municipalidad de Moreno, 10 p.

BARSKY A., FERNÁNDEZ L., (2003). "¿Qué diferencias hay entre Gran Buenos Aires, conurbano, Area y Región Metropolitana?". Consulté en ligne en Août 2007 à l'adresse: <http://www.georedweb.com.ar/articulo.aspx?art_id=217&edi_id=23>.

BARSKY A., VIO M., (2007). "La problemática del ordenamiento territorial en cinturones verdes periurbanos sometidos a procesos de valorización inmobiliaria. El caso del partido del Pilar, Región metropolitana de Buenos Aires". *IX Coloquio internacional de geocrítica*, Porto Alegre.

- BARSKY O. [dir.], (1991). *El desarrollo agropecuario pampeano*. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, Coll. Estudios políticos sociales, 664 p.
- BARSKY O., GELMAN J., (2001). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires, Grijalbo, 460 p.
- BARSKY O., SCHEJTMAN A., (2008). *El desarrollo rural en Argentina: un enfoque territorial*. Buenos Aires (Argentine), Siglo Veintiuno Editores, 542 p.
- BATAILLON C., (1991). "L'Argentine, du "dominion honoraire" au Tiers-Monde", in BATAILLON C., DELER J.-P., THÉRY H. [dir.]. *Géographie Universelle : Amérique latine*. Montpellier, Belin, Reclus, p. 327-355.
- BATAILLON C., DELER J.-P., THÉRY H., (1991). *Géographie Universelle : Amérique latine*. Montpellier, Belin, Reclus, 480 p.
- BEAUJEU-GARNIER J., DELOBEZ A., (1977). *La géographie du commerce*. Paris, Masson, 282 p.
- BENENCIA R., (1994). "La horticultura bonaerense: lógicas productivas y cambios en el mercado de trabajo". *Desarrollo Económico*, Vol.34, n°133, p. 53-73.
- BENENCIA R. [dir.], (1997). *Área Hortícola Bonaerense - Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales*. Buenos Aires (Argentine), La Colmena, 279 p.
- BENENCIA R., (1997). "De peones a patrones quinteros. Movilidad social de familias bolivianas en la perifería bonaerense". *Estudios migratorios latinoamericanos*, n°35, p. 63-101.
- BENENCIA R., (2003). "Apéndice: La inmigración limítrofe", in DEVOTO F. J. [dir.]. *Historia de la inmigración en la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, Historia argentina, p. 433-484.
- BENENCIA R., (2003). "Inmigrantes bolivianos en áreas rurales de la Argentina : su participación en la conformación de territorios y comunidades transnacionales". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.17, n°50, p. 161-180.
- BENENCIA R., (2004). "Trabajo y prejuicio. Violencia sobre inmigrantes bolivianos en la agricultura periférica de Buenos Aires". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.20, n°20, p. 97-118.
- BENENCIA R., (2009). "Inserción de bolivianos en el mercado de trabajo de la Argentina". *Congreso de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, Río de Janeiro, Brasil*, Consulté en ligne en Novembre 2009 à l'adresse: <<http://lasa.international.pitt.edu/members/congress-papers/lasa2009/files/BenenciaRoberto.pdf>>.
- BENENCIA R., CATTÁNEO C., FERNÁNDEZ R., (1997). "Proceso histórico de conformación del área hortícola", in BENENCIA R. [dir.]. *Área hortícola bonaerense*. Buenos Aires, La Colmena, p. 33-56.
- BENENCIA R., KARASIK G., (1994). "Bolivianos en Buenos Aires: Aspectos de su integración laboral y cultural". *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Vol.9, n°27.
- BENENCIA R., QUARANTA G., (2005). "Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del cinturón verde bonaerense". *Revista interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n°23, p. 101-132.
- BENNAFLA K., (2002). *Le commerce frontalier en Afrique centrale*. Paris, Karthala, 366 p.
- BERGER M., (2004). *Les périurbains de Paris : de la ville dense à la métropole éclatée ?* Paris, CNRS Editions, Coll. Espaces et milieux, 317 p.
- BERGER M., JAILLET M.-C., (2007). "Introduction". *Noréis : revue géographique des universités de l'Ouest*, Vol.4, n°205, p. 7-9.
- BERNARD N., BOUVET Y., DESSE R.-P., (2005). *Géographie de l'Argentine*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 191 p.
- BERTAUX D., (1980). "L'approche biographique : sa validité méthodologique, ses potentialités". *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol.69, p. 197-225.
- BERTAUX D., (1997). *Les récits de vie, perspective ethnosociologique*. Paris, Nathan, Coll. 128, Domaine Sciences sociales, 128 p.
- BERTHOMIÈRE W., HILY M.-A., (2006). "Décrire les migrations internationales : les expériences de la co-présence". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.22, n°2, p. 67-82.

- BERTONE DE DAGUERRE C., SASSONE S., (2005). *Geografía de la Argentina*. Buenos Aires, Kapelusz, Col. Biblioteca del Polimodal, 279 p.
- BERTONE DE DAGUERRE C. V., SASSONE S. M., (1998). *Espacios y sociedades del mundo, Política, economía y ambiente, la Argentina en el mundo*. Buenos Aires, Argentine, Kapelusz, Biblioteca del Polimodal, 300 p.
- BERTRAND N., DOUILLET A.-C., FAURE A., (2005). "L'agriculture périurbaine ou les limites de la campagne à la ville. La construction socio-politique de la question agricole dans la région urbaine grenobloise", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUX D. [dir]. *Urbain-Rural, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 189-202.
- BEY M. [dir.], (1998). *Politiques néolibérales et acteurs ruraux au Mexique*. Paris, L'Harmattan, Coll. Recherches Amériques latines, 269 p.
- BIFARETTI A. E., HANG G. M., (1996). "La guerra de las góndolas". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP)*, Vol.4, nº12, p. 18-20.
- BIFARETTI A. E., HANG G. M., (1997). "El riesgo de mercado en la comercialización de hortalizas: el papel de la gran distribución y su relación con el sector productivo". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.5, nº15, p. 14-17.
- BIFARETTI A. E., HANG G. M., (1997). "Estudios de mercado: una base para la planificación comercial". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.5, nº16, p. 16-20.
- BLANCHARD S., (2008). "Vox geographi : Bolivie, retour sur six mois de crise". *Les Cafés géographiques*, Consulté en ligne en mars 2009 à l'adresse: <http://www.cafe-geo.net/article.php3?id_article=1451>.
- BONERANDI E., LANDEL P.-A., ROUX E., (2003). "Les espaces intermédiaires, forme hybride : ville en campagne, campagne en ville". *Revue de géographie alpine*, Vol.91, nº4, p. 67- 79.
- BONNAMOUR J. [dir.], (1996). *Agricultures et campagnes dans le monde*. Paris, Sedes, Coll. DIEM, 320 p.
- BONNEMAISON J., (1981). "Voyage autour du territoire". *L'Espace géographique*, Vol.10, nº4, p. 249-262.
- BONNEMAISON J., (1985). "De la nature de l'espace à l'espace de la culture : espaces sociales et culturelles d'un espace insulaire". *L'Espace géographique*, Vol.XIV, nº1, p. 33.
- BONNEMAISON J., (1996). *Les fondements géographiques d'une identité, L'archipel du Vanuatu - Essai de géographie culturelle, livre I. Gens de pirogue et gens de la terre*. Paris, Editions de l'ORSTOM, 460 p.
- BONNEMAISON J., (2000). *La géographie culturelle*. Paris, CTHS, 150 p.
- BONNEMAISON J., CAMBRÉZY L., (1996). "Le lien territorial entre frontières et identités". *Géographie et cultures* nº20, p. 7-18.
- BORELLO J. A., (1998). "Buenos Aires metropolitana: Política y gestión de la ciudad". *EURE (Santiago)*, Vol.24, p. 108-109.
- BORELLO J. A., (2000). "Ensayo bibliográfico: Buenos Aires y el interior: nuevos textos sobre antiguos quiebres". *EURE (Santiago)*, Vol.26, p. 115-129.
- BORGES M. J., (1997). *Portuguese in two worlds: a historical study of migration from Algarve to Argentina*. Thèse de doctorat, The State University of New Jersey, Graduate Program in History.
- BOURDIEU P., (1980). *Le sens pratique*. Paris, Les Editions de minuit, Coll. Le sens commun, 480 p.
- BOURDIN A., (2005). "Flux et frontières sur les territoires métropolitains", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUX D. [dir]. *Rural/urban, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 45-52.
- BOYER F., GONIN P., (2001). "L'ici et l'ailleurs, une territorialité du parcours : circulations sahéliennes". *Mosella*, Vol.26, nº314, p. 229-235.
- BOZZANO H., (1993). "Le processus de périurbanisation. Acteurs et spécificités : le cas de la région métropolitaine de Buenos ". *Cahiers du CREPIF*, nº42, p. 121-133.

- BRACHET J., (2005). "Migrants, transporteurs et agents de l'Etat : rencontre sur l'axe Agadez-Sebha". *Autrepart*, n°36, p. 43-62.
- BRACHET J., (2009). "Des migrants en transit : sociabilités et territorialités dans le désert algérien", in CORTÈS G., FARET L. [dir]. *Circulations transnationales*. Paris, Colin U, p. 109-123.
- BRASSAMIN L., (2010). *Vendeurs boliviens sur les marchés de Buenos Aires. Entre formel et informel, trajectoires de migrants sur les ferias itinérantes*. Mémoire de Master 2 de sciences géographiques spécialité « Mondialisation et Développement », Université de Provence.
- BRET B., (2005). "Les notions d'intégration et de fragmentation, approche géographique". *Bulletin de l'Association des Géographes français*, Vol.4, p. 387-392.
- BRICAS N., DAVIRON B., (2008). "De la hausse des prix au retour du "productionnisme" agricole : les enjeux du sommet sur la sécurité alimentaire de juin 2008 à Rome". *Hérodote*, n°131, p. 31-39.
- BRICAS N., SECK P. A., (2004). "L'alimentation des villes du Sud : les raisons de craindre et d'espérer". *Cahiers Agricultures*, Vol.13, n°1. Consulté en ligne en Janvier 2008 à l'adresse: <http://www.john-libbey-eurotext.fr/revues/agro_biotech/agr/e-docs/00/03/FE/DD/article.phtml>.
- BRISSEAU LOAIZA J., TULET J.-C., WETTSTEIN G., (1984). "Ateliers de Caravelle : Mutations et résistances des sociétés rurales dans les Andes Vénézuéliennes". *Géodoc*, n°26, p. 102.
- BRUNEL S., (2008). "La nouvelle question alimentaire". *Hérodote*, n°131, p. 15-30.
- BRUNEL S., (2008). *Nourir le monde, vaincre la faim*. Paris, Larousse, Coll. Histoire, p.
- BRUNET R., FERRAS R., THÉRY H., (1993). *Les mots de la géographie*. Montpellier, Reclus, 520 p.
- BRYAN R., (1980). *Ciudades de campesinos, la economía política de la urbanización en el tercer mundo*. Mexico, Siglo XXI, 304 p.
- BUSTAMANTE ALVAREZ T., (1998). "Agroindustries multinationales et économies paysannes. Les entreprises de melon et les paysans du Moyen-Bolsa", in BEY M. [dir]. *Politiques néolibérales et acteurs ruraux au Mexique*. Paris, L'Harmattan, p. 189-209.
- CACOPARDO M. C., MORENO J. L., (1985). "Características demográficas y ocupacionales de los migrantes italianos hacia Argentina". *Studie Emigrazione*, Vol.21, n°75, p. 277-292.
- CACOPARDO M. C., MORENO J. L., (2000). "Características regionales, demográficas y ocupacionales de la inmigración italiana a la Argentina (1880-1930)", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir]. *La inmigración italiana a la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Biblos, p. 63-85.
- CAGGIANO S., (2005). *Lo que no entra en el crisol. Inmigración boliviana, comunicación intercultural y procesos identitarios*. Buenos Aires, Prometeo, 206 p.
- CAGGIANO S., (2006). "Fronteras de la ciudadanía. Inmigración y conflictos por derechos en Jujuy", in GRIMSON A., JELIN E. [dir]. *Migraciones regionales hacia la Argentina. Diferencia, desigualdad y derechos*. Buenos Aires, Prometeo, p. 237-284.
- CAILLY L., (2003). "Article Périurbain", in LÉVY J., LUSSAULT M. [dir]. *Dictionnaire de la géographie, de l'espace et des sociétés*. Paris, Belin, p. 707-709.
- CALBÉRA Y., (2010). *Terrains de géographes, géographes de terrain. Communauté et imaginaire disciplinaires au miroir des pratiques de terrain des géographes français du XXe siècle*. Thèse de doctorat en géographie, Université Lumière Lyon 2.
- CALLAS B., (2000). "Recompositions ougandaises. Les dividendes géographiques de la paix et de la légitimité politique", in CHALÉARD J.-L., POURTIER R. [dir]. *Politiques et dynamiques territoriales dans les pays du Sud*. Paris, Publications de la Sorbonne, p. 171-196.
- CAMBRÉZY L., (1999). "La diffusion spatiale, condition ou dimension intrinsèque de l'innovation ?", in CHAUVEAU J.-P., CORMIER-SALEM M.-C., MOLLARD É. [dir]. *L'innovation en agriculture*. Paris, IRD Editions, p. 114-126.
- CAPRON G., (1997). "Les centres commerciaux à Buenos Aires. Les nouveaux espaces publics de la ville de la fin du XXe siècle". *Annales de la Recherche urbaine*, n°57, p. 55-63.

- CAPRON G., (1999). *Buenos Aires ou le rêve inachevé*. Paris, CERUR, Notes de recherche, Documents de travail, p.
- CAPRON G., (1999). "Ville et commerce à Buenos Aires : réflexion sur les politiques publiques". *L'Espace géographique*, n°3, p. 269-281.
- CAPRON G., CORTÈS G., GUÉTAT-BERNARD H., (2005). *Liens et lieux de la mobilité : ces autres territoires*. Paris, Belin, Coll. Mappemonde, 343 p.
- CAPRON G., THUILLIER G., (2000). "Buenos Aires, de la métropole européenne à la mégapole latino-américaine", in JALABERT G. [dir]. *Portraits de grandes villes - Société, pouvoirs, territoires*. Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, Coll. Villes et territoires, p. 116-134.
- CAPUL J.-Y., GARNIER O., (2005). *Dictionnaire de l'économie et des sciences sociales*. Paris, Hatier, 576 p.
- CAPUZ S. M., (2008). "Migraciones internacionales en la Argentina. Cambios en el territorio y en la política". *Proyecto Migrantes y territorios urbanos en la Argentina: entre la segregación y la integración 2006 - 2008*, Buenos Aires.
- CARLEVARI I. J. F., (1992). *La Argentina 1992, Estructura económica*. Buenos Aires, Argentine, Ediciones Macchi, 704 p.
- CARON A., TORRE A., (2005). "Quand la proximité devient source de tensions : conflits d'usages et de voisinage dans l'espace rural". *Colloque Faire campagne, Rennes*, Consulté en ligne en Janvier 2011 à l'adresse: <<http://www.ulb.ac.be/soco/asrdlf/documents/CaronTorre.pdf>>.
- CARROUÉ L., (2004). *Géographie de la mondialisation*. Paris, Colin, Coll. U, 256 p.
- CASTRO A., (2006). "Julio Paglioni, un pionero en la zona de La Plata". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.11, n°34, p. 42-43.
- CASTRO A., BRAVO M. L., (2006). "Experiencia de un productor platense". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.11, n°33, p. 31-32.
- CASTRO A., BRAVO M. L., (2007). "¿Como no lo va a hacer bien si viene de tres generaciones de quinteros!". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.12, n°37, p. 24-28.
- CASTRO A., BRAVO M. L., (2007). "Entrevista a Don Carmelo Antonio Mancuso". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.12, n°35, p. 36-37.
- CASTRO A., BRAVO M. L., (2007). "Entrevista al Sr. Larino Simonetti, un especialista en espinaca". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.12, n°36, p. 22-24.
- CASTRO A., BRAVO M. L., (2008). "El Apio beneficia a la tierra, por eso vuelvo a elegirlo". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.13, n°38, p. 38-41.
- CASTRO A., BRAVO M. L., (2009). "Rubén Alberto Sampaoli". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.14, n°41, p. 44-46.
- CATARINO C., MOROKVASIC M., (2005). "Femmes, genre, migration et mobilités". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.21, n°1, p. 7-27.
- CAVIGLIONE FRAGA M. S., (1992). *Estudio de la comercialización de frutas y hortalizas en Capital Federal y Gran Buenos Aires*. Trabajo de intensificación para optar por el título de ingeniero agrónomo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de agronomía.
- CEDEM, (2009). *Informe económico n°95*. Buenos Aires, 208 p.
- CEDEM, GBA, (2010). *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, n°29*. Buenos Aires, 160-209 p.
- CELTON D. E., (1995). "Plus d'un siècle d'immigration internationale en Argentine". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.11, n°2, p. 145-163.

CENTRE D'ÉTUDES DE GÉOGRAPHIE TROPICALE, (1977). *Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes*. Toulouse, CEGET, Travaux et documents de géographie tropicale n°28, 282 p.

CERONE M. G., (1997). *Análisis socio-productivo de establecimientos hortícolas de Pontevedra - Partido de Merlo: marginalidad y canales de comercialización*. Trabajo de intensificación para optar al título de ingeniero agrónomo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Agronomía.

CHALÉARD J.-L., (1996). *Temps des villes, temps des vivres. L'essor du vivrier marchand en Côte-d'Ivoire*. Paris, Karthala, Coll. Hommes et Sociétés, 661 p.

CHALÉARD J.-L., (2005). *Marchés et commerce des produits vivriers. Région de Bouaké - Côte d'Ivoire*. Paris, PRODIG, Coll. Mémoires et Documents de l'UMR PRODIG 92 p.

CHALÉARD J.-L., (2008). "Les grandes mutations des territoires ruraux dans les pays du Sud : problèmes et enjeux", in RAKOTO RAMIARANTSOA H., THIBAUD B., PEYRUSAUBES D. [dir]. *Ruralités Nords-Suds : inégalités, conflits, innovations*. Paris, L'Harmattan, Coll. Itinéraires géographiques, p. 19-29.

CHALÉARD J.-L. [dir.], (2011). *Les métropoles des Suds vues de leurs périphéries*. Paris, PRODIG, Graphigéo n°34. Collection mémoires et documents de l'UMR PRODIG, 133 p.

CHALÉARD J.-L., BÉRANGER C. [dir.], (2006). *Le chemin de fer en Afrique*. Paris, Karthala, 401 p.

CHALÉARD J.-L., CHARVET J.-P., (2004). *Géographie agricole et rurale*. Paris, Belin, Coll. Atouts Géographie, 239 p.

CHALÉARD J.-L., DUBRESSON A., (1999). *Villes et campagnes dans les pays du Sud. Géographie des relations*. Paris, Karthala, Coll. Hommes et sociétés, 258 p.

CHALÉARD J.-L., LE BRIS E., YAPI DIAHOU A., (2008). "Dynamiques territoriales à la périphérie des métropoles des Suds - PERISUD". Consulté en ligne en Juin 2011 à l'adresse: <<http://www.france-nord.ird.fr/la-recherche/projets-de-recherche/dynamiques-territoriales-a-la-peripherie-des-metropoles-des-suds-perisud>>.

CHALÉARD J.-L., POURTIER R. [dir.], (2000). *Politiques et dynamiques territoriales dans les pays du Sud*. Paris, Publications de la Sorbonne, 256 p.

CHARLERY DE LA MASSELIÈRE B., (2004). *Fruits des terroirs, fruits défendus*. Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, Coll. Ruralités Nord Sud, 280 p.

CHARVET J.-P. [dir.], (2008). *Nourrir les hommes*. Paris, CNED / Sedes, 318 p.

CHARVET J.-P., POULOT M., (2006). "Conserver des espaces ouverts dans la métropole éclatée, le cas de l'Île-de-France", in DORIER-APPRILL E. [dir]. *Ville et environnement*. Paris, Sedes-DIEM, p. 215-248.

CHAUVEAU J.-P., CORMIER-SALEM M.-C., MOLLARD É. [dir.], (1999). *L'innovation en agriculture*. Paris, IRD Editions, Coll. A travers champs, 362 p.

CHRISTOPHER A., (1994). *The Atlas of Apartheid*. Johannesburg, Witswatersrand University Press, 212 p.

CHUPIN O., (2000). "Place et évolution du maraîchage nantais en Loire Atlantique". *Méditerranée*, Vol.95, n°3-4, p. 43-50.

CICCOLELLA P., MIGNAQUI I., (2009). "Capitalismo global y transformaciones metropolitanas: enfoques e instrumentos para repensar el desarrollo urbano", in POGGIESE H., COHEN EGLER T. T. [dir]. *Otro desarrollo urbano: ciudad incluyente, justicia social y gestión democrática*. Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO, p. 35-50.

CICCOLELLA P., (1999). "Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y eestructuración socioterritorial en los años noventa". *EURE*, Vol.25, n°76. Consulté en ligne en Septembre 2006 à l'adresse: <http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611999007600001>.

CICCOLELLA P., (2000). "Distribución global y territorio. Modernización y concentración comercial en Argentina en los años noventa". *Economía Sociedad y Territorio*, Vol.2, n°7, p. 459-496.

CICCOLELLA P., BAER L., (2009). "Crecimiento económico y estructuración metropolitana. Continuidades y discontinuidades en el desarrollo territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires entre 1990 y 2007". 12 *Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Montevideo.

- CITTADINI R., (2009). "Seguridad y soberanía alimentaria, un problema complejo y multidimensional". *Document de travail, INTA ProHuerta*, Consulté en ligne en août 2011 à l'adresse: <http://www.inta.gov.ar/extension/prohuerta/docsph/seguridad_y_soberania_alimentaria.pdf>.
- CLAVAL P., (2003). *Géographie culturelle*. Paris, Colin, Coll. U, 287 p.
- COCARRÓ J. M., DESSE R.-P., ROBIANI M. I., (2003). "Les territoires de la crise argentine : lecture de géographes". *L'Information géographique*, n°3, p. 289-306.
- CÓCARRO J. M., MALDONADO G. I., (2009). "Réflexions critiques pour penser le territoire argentin aujourd'hui. Le prétexte du soja". *Norois : revue géographique des universités de l'Ouest*, Vol.1, n°210. Consulté en ligne en Décembre 2009 à l'adresse: <<http://norois.revues.org/index2774.html>>.
- COLAMARINO I., (2008). "Hortalizas: los rumbos de la exportación". *Alimentos Argentinos*, n°41. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r_41/cadenas/Hort_Leg_hortalizas.htm>.
- COLAMARINO I., NATALIA C., OCAMPO F., TORRANDELL C., (2005). "En la mesa de todos". *Alimentos Argentinos*, n°33. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r_33/articulos/mesa_todos.htm>.
- COLLECTIF, LEMARCHAND P., (2009). *Nourrir les hommes - Un dictionnaire*. Neuilly, Atlande, Coll. Références Géographie thématique, 765 p.
- COLLIGNON B., STASZAK J.-F. [dir.], (2004). *Espaces domestiques : construire, habiter, représenter*. Rosny-sous-Bois, Bréal, 447 p.
- COLLIN DELAUAUD A., (1993). "Moteurs et dynamismes de la périurbanisation en Amérique latine". *Cahiers du CREPIF*, n°42, p. 104-120.
- COLLIN DELAUAUD A., NEFFA J. C. [dir.], (1994). *L'Argentine à l'aube du troisième millénaire*. Paris, IHEAL, Collection Travaux et mémoires de l'Institut des hautes études de l'Amérique latine, n°56, 239 p.
- COMERCI M. E., (2009). "Debates en torno a conceptualizaciones sobre los rasgos del campesinado. Pasado y presente". *Theomai*, p. A paraître.
- COMMISSION EUROPÉENNE, (2006). *Urban sprawl in Europe. The ignored challenge*. Copenhague, Agence Européenne pour l'environnement, 60 p.
- CONSALES J.-N., (2000). "Les jardins familiaux marseillais : laboratoires territoriaux d'une agriculture urbaine en Méditerranée". *Méditerranée*, Vol.95, n°3-4, p. 81-88.
- COPANS J., (2008). *L'enquête ethnologique de terrain*. Paris, Armand Colin, Coll. 128, Série "L'enquête et ses méthodes", 128 p.
- CORTÈS G., (2000). *Partir pour rester. Survie et mutation de sociétés paysannes andines (Bolivie)*. Montpellier, IRD Editions, Coll. A travers champs, 412 p.
- CORTÈS G., (2001). "Les Boliviens à Buenos Aires : présence dans la ville, repères dans la ville ". *Revue européenne des migrations internationales*, n°17, p. 119-146.
- CORTÈS G., (2008). *Migrations, espaces et développement*. Habilitation à diriger des recherches, Université de Poitiers.
- CORTÈS G., FARET L. [dir.], (2009). *Les circulations transnationales*. Paris, Colin, Coll. U, 210 p.
- DA ROSA L., (1988). "L'emigrazione italiana in Argentina: un bilancio", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir.]. *L'Italia nella società argentina. Contributi sull'emigrazione italiana in Argentina*. Roma, . Roma (Italie), Centro Studi emigrazione, p. 73-89.
- DAUS F. A., (1967). *Geografía y unidad argentina*. Buenos Aires (Argentine), El Ateneo, 190 p.
- DAUS F. A., (1969). *El desarrollo argentino*. Buenos Aires (Argentine), Editorial universitaria de Buenos Aires, 110 p.
- DE MARCO G. M., (1986). "Extranjeros en la Argentina: cuantía y continuidad de los flujos inmigratorios limítrofes, 1970-1985". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.1, n°3, p. 323-350.

- DE MARCO G. M., REY BALMACEDA R. C., SASSONE S. M., (1994). *Extranjeros en la Argentina. Pasado, presente y futuro*. Buenos Aires (Argentine), PRIGEO, Geodemos nº2, 568 p.
- DE MARCO G. M., SASSONE S. M., (1983). *Movilidad geográfica de los inmigrantes limítrofes: su impacto en la frontera argentina*. Buenos Aires (Argentine), OIKOS, 129 p.
- DE SUREMAIN M.-A., (2004). "Faire du terrain en AOF dans les années cinquante". *Ethnologie française*, Vol.37, nº2, p. 651-659.
- DEBARBIEUX B., (2005). "Obsolescence ou actualité des objets géographiques modernes. A propos de la ville, de la campagne, et de quelques objets conventionnels", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUX D. [dir.]. *Rural/Urbain, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 33-43.
- DESSE R.-P., (2001). *Le nouveau commerce urbain. Dynamiques spatiales et stratégies des acteurs*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p.
- DESSE R.-P., FOURNIER A., GASNIER A., LEMARCHAND N., METTON A., SOUMAGNE J. [dir.], (2008). *Dictionnaire du commerce et de l'aménagement*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, Coll. Espace et territoires, 357 p.
- DEVOTO F., (2003). *Historia de la inmigración en la Argentina*. Buenos Aires (Argentine), Editorial Sudamericana, Historia argentina, 527 p.
- DEVOTO F. J., (2000). "Participación y conflictos en las sociedades italianas de socorros mutuos", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir.]. *La inmigración italiana a la Argentina*. Buenos Aires (Argentine), Editorial Biblos, p. 141-164.
- DEVOTO F. J., GIANFAUSTO R. [dir.], (1985). *La inmigración italiana en la Argentina*. Buenos Aires (Argentine), Biblos, 270 p.
- DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir.], (1988). *L'Italia nella società argentina. Contributi sull'emigrazione italiana in Argentina*. Roma (Italie), Centro Studi emigrazione, 266 p.
- DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir.], (2000). *La inmigración italiana a la Argentina*. Buenos Aires (Argentine), Editorial Biblos, 270 p.
- DI MÉO G., (2001). *La géographie en fêtes*. Paris, Ophrys, 270 p.
- DI MÉO G., (2003). *Géographie sociale et territoires*. Paris, Nathan, Coll. Fac, 317 p.
- DI MÉO G., BULÉON P., (2005). *L'espace social. Lecture géographique des sociétés*. Paris, Colin U, 303 p.
- DI NUCCI J., (2008). "Entre el supermercado y el comercio tradicional: el comercio minorista de la alimentación en Argentina (1950-2000)". *Caderno de Geografia, Belo Horizonte*, Vol.18, nº29, p. 9-30.
- DIRECCIÓN DE DESARROLLO AGROPECUARIO, PROINDER, (2006). *Los pequeños productores en la República argentina*. Buenos Aires, IICA, Serie Estudios e investigaciones 10, 97 p.
- DIRECCIÓN PROVINCIAL DE INFORMACIÓN Y PLANEAMIENTO EDUCATIVO, (2003). "Glosario". Consulté en ligne en Août 2007 à l'adresse: <<http://abc.gov.ar/lainstitucion/organismos/planeamiento/infoestadistica/glosario.htm>>.
- DODIER R. [dir.], (2008). *Vivre les espaces périurbains*. Rennes, "Noris : revue géographique des universités de l'Ouest", 2007/4, nº205, Presses Universitaires de Rennes, 136 p.
- DOLLFUS O., (2001). *La mondialisation*. Paris, Presses de Sciences-Po, Coll. La Bibliothèque du citoyen, 171 p.
- DOLLFUS O., GRATALOU P., LÉVY J., (1999). "Le monde : pluriel et singulier", in GEMDEV [dir.]. *Mondialisation, les mots et les choses*. Paris, Karthala, p. 81-120.
- DOMENACH H., (2006). "¿Hay Teoría de las Migraciones?". *Conferencia Plenaria I Congreso Argentino de Estudios sobre Migraciones Internacionales y Políticas Migratorias y de Asilo*, Buenos Aires (Argentine).
- DOMENECH E. E., (2007). "La agenda política sobre migraciones en América del sur: el caso de la Argentina". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.23, nº1, p. 71-94.
- DONGHI T. H., (2000). "La integración de los inmigrantes italianos en Argentina. Un comentario", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir.]. *La inmigración italiana en la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Biblos, p. 86-93.

DORAÏ K., HILY M.-A., LOYER F., MA MUNG E., (1998). *Bilan des travaux sur la circulation migratoire. Rapport final pour le Ministère de la Solidarité et de l'Emploi*, Direction de la Population et des Migrations. MIGRINTER, CNRS - Université de Poitiers, 247 p.

DORE G., (2000). "Un periódico italiano en Buenos Aires (1911-1913)", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir.]. *La inmigración italiana en la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Biblos, p. 127-140.

DORIER-APPRILL E., GERVAIS-LAMBONY P. [dir.], (2007). *Vies citadines*. Paris, Belin, coll. Mappemonde, 267 p.

DOUZANT-ROSENFELD D., GRANDJEAN P. [dir.], (1996). *Nourrir les métropoles d'Amérique latine*. Paris, L'Harmattan, 302 p.

DUBRESSON A., (2000). "Mise en perspective comparative des 19 métropoles mondiales", in DUREAU F., DUPONT V., LELIÈVRE E., LÉVY J.-P., LULLE T. [dir.]. *Métropoles en mouvement*. Paris, IRD Anthropos, Ed. Economica,

DUBUCS H., (2009). *Habiter une ville lointaine. Le cas des migrants japonais à Paris*. Université de Poitiers, Faculté Sciences Humaines et Arts, Département de géographie.

DUMONT F., LIAGRE R., (2005). "Sangatte : vie et mort d'un centre de « réfugiés »". *Annales de géographie*, n°641, p. 93-112.

DUPONT V., DUREAU F., (1994). "Rôle des mobilités circulaires dans les dynamiques urbaines. Illustrations à partir de l'Equateur et de l'Inde". *Revue Tiers Monde*, Vol.35, n°140, p. 801-829.

DUPUY G., (1993). "Géographie et économie des réseaux". *L'Espace géographique*, n°3, p. 193-207.

DURAND P., (1997). "La comercialización de hortalizas", in BENENCIA R. [dir.]. *Área Hortícola Bonaerense - Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales*. Buenos Aires, La Colmena, p. 57-76.

DURAND P., (1997). "La producción hortícola", in BENENCIA R. [dir.]. *Área Hortícola Bonaerense - Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales*. Buenos Aires, La Colmena, p. 43-56.

DURBIANO, (2000). "Dynamiques spatiales des cultures spéciales (introduction)". *Méditerranée*, Vol.95, n°3-4, p. 3-5.

DUREAU F., DUPONT V., LELIÈVRE E., LÉVY J.-P., LULLE T. [dir.], (2000). *Métropoles en mouvement, une comparaison internationale*. Paris, IRD Anthropos, Ed. Economica, Coll. Villes, 656 p.

DUREAU F., GOUËSET V., MESCLIER E., (2006). *Géographies de l'Amérique latine*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 374 p.

DUREAU F., LÉVY J.-P., (2002). *L'accès à la ville. Les mobilités spatiales en question*. Paris, L'Harmattan, Coll. Habitat et sociétés, 411 p.

DUVERNOY I., BACCONNIER S., (2005). "Les espaces agricoles périurbains: des espaces frontières entre ville et campagne?", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUN D. [dir.]. *Rural-Urbain, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 203-212.

ELOY L., (2002). "A cidade cresce, a minha roça virou quintal ; le système agraire de la zone périurbaine de Sao Grabiél da Cachoeira, Amazonie brésilienne". *Cahiers des Amériques latines*, n°42, p. 103-120.

EMELIANOFF C., (1999). *La ville durable, un modèle émergent*. Thèse de doctorat de 3ème cycle, Université d'Orléans.

EMELIANOFF C., (2006). "Comment définir une ville durable ?". Consulté en ligne en mars 2006 à l'adresse: <<http://base.d-p-h.info/en/fiches/dph/fiche-dph-8294.html>>.

EMELIANOFF C., (2007). "La ville durable : l'hypothèse d'un tournant urbanistique en Europe". *L'Information géographique*, Vol.71, n°3, p. 48-65.

FAO, (1990). "La commercialisation des produits horticoles". *Bulletin des Services Agricoles de la FAO n°76*, Consulté en ligne en Avril 2010 à l'adresse: <<http://www.fao.org/docrep/s8270f/s8270f00.htm>>.

FAO, (2007). "L'agriculture urbaine contre la faim. Des aliments frais et sains pour les citoyens". *FAO Salle de presse*, Consulté en ligne en Janvier 2008 à l'adresse: <<http://www.fao.org/newsroom/fr/news/2007/1000484/index.html>>.

- FAO, (2008). *L'état de l'insécurité alimentaire dans le monde 2008*. Rome (Italie), 56 p.
- FAO, (2009). *Aliments pour les villes*. Rome (Italie), 8 p.
- FARET L., (2003). *Les territoires de la mobilité, espaces migratoires et communautés transnationales entre le Mexique et les Etats-Unis*. Paris, CNRS Editions, Coll. Espaces et milieux, 364 p.
- FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES NIKKEI EN LA ARGENTINA, (2004). *Historia del Inmigrante Japonés en la Argentina: Período de Pleguerra*. Buenos Aires, 400 p.
- FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES NIKKEI EN LA ARGENTINA, (2005). *Historia del Inmigrante Japonés en la Argentina: Período de Posguerra*. Buenos Aires, 600 p.
- FEITO M. C., (2005). *Antropología y desarrollo : contribuciones del abordaje etnográfico a las políticas sociales rurales : el caso de la producción hortícola bonaerense*, Editorial La colmena, Coll. Estudios, 128 p.
- FILIPPI M., TORRE A., (2005). "Les mutations à l'œuvre dans les mondes ruraux et leurs impacts sur l'organisation de l'espace", in FILIPPI M., TORRE A. [dir]. *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*. Versailles, Éditions Quæ, p. 9-36.
- FISCHER E. F., BENSON P. B., (2006). *Broccoli and desire*. Stanford, California, Stanford University Press, 224 p.
- FLEURY A., DONADIEU P., (1997). "De l'agriculture périurbaine à l'agriculture urbaine". *Le Courrier de l'environnement*, n°31.
- FLORIN B., BABY-COLLIN V., BOUILLON F., DIDIER S., DORIER-APPRILL E., (2007). "Bouger, s'ancrer", in DORIER-APPRILL E., GERVAIS-LAMBONY P. [dir]. *Vies citadines*. Paris, Belin, p. 81-108.
- FODOUOP K., (1999). "Demande urbaine et évolution de l'agriculture vivrière et maraîchère dans le sud du Cameroun". *Les Cahiers d'Outre-Mer, spécial "Agricultures vivrières en Afrique"*, Vol.52, n°207, p. 293-322.
- FRANQUEVILLE A., (1996). "Les espaces géographiques du ravitaillement urbain. Cadre conceptuel.". *Revue «Aliments dans les villes»*, Vol.1, Consulté en ligne en Octobre 2009 à l'adresse: <<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/003/x6987f/x6987f00.pdf>>.
- FRÉMONT A., (1976 [réed.1999]). *La région, espace vécu*. Paris, Flammarion, Coll. Champs, 288 p.
- FRITZSCHE F. J., VIO M., (2000). "Especialización y diversificación industrial en la Región Metropolitana de Buenos Aires". *EURE (Santiago)*, Vol.26, p. 25-45.
- FROMAGEOT A., (2003). *Vallées maraîchères, économies vivrières - Etude géographique de l'essor du maraîchage marchand dans les campagnes du nord de la Côte-d'Ivoire et de l'ouest du Burkina Faso*. Thèse de doctorat, Université Paris 1-Panthéon Sorbonne, Faculté de géographie.
- GAIGNARD R., (1979). *La Pampa argentine. L'occupation du sol et la mise en valeur*. Thèse de doctorat d'Etat, Université de Bordeaux, Département de géographie.
- GARCÍA M., (2010). *Acumulación de capital y ascenso social del horticultor boliviano*. Tesis de maestría, Universidad de Buenos Aires, Facultad latinoamericana de ciencias sociales / Sede Argentina.
- GARCÍA M., KEBAT C., (2008). "Transformaciones en la horticultura platense. Una mirada a través de los censos". *Realidad económica*, n°237, p. 110-134.
- GARCÍA M., LE GALL J., MIEREZ L., (2008). "Comercialización tradicional de hortalizas de la región metropolitana bonaerense. Herencias, dinámicas e innovaciones de un sistema complejo". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP)*, n°40, p. 8-15.
- GARCÍA M., LE GALL J., MIEREZ L., (2009). "Reestructuración espacial y funcional en el AMBA: el archipiélago hortícola". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP)*, n°41, p. 7-17.
- GARCÍA M., MIEREZ L., (2006). "Inicio, expansión y características de la tecnología del invernáculo en el Cinturón Hortícola Platense". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP)*, Vol.11, n°34, p. 4-10.
- GARCÍA M., MIEREZ L., (2006). "Inicio, expansión y características de la tecnología del invernáculo en el Cinturón Hortícola Platense". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP)*, Vol.11, n°34, p. 4-10.

GASTELLU J.-M., MARCHAL J.-Y. [dir.], (1997). *La ruralité dans les pays du Sud à la fin du XXème siècle*. Paris, Orstom, Coll. Colloques et séminaires, 768 p.

GAUVIN A., (2009). "Quand les Boliviens migrent à Ushuaïa. Parcours des migrants internationaux originaires de Cochabamba (Bolivie) et géographies mouvantes de leurs familles". *Regard d'une géographe sur les migrations internationales boliviennes*, Consulté en ligne en Janvier 2010 à l'adresse: <<http://www.audreygauvingeographe.fr>>.

GAYE P.-S., (1998). "L'organisation communautaire, du commerce aux associations". *Hommes et migrations*, n°1212, p. 88-101.

GELABERT L. Á. R., (1968). *La comercialización de hortalizas a nivel mayorista*. Trabajo de Intensificación para obtener el grado de Ingeniero Agrónomo, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Agronomía y Veterinaria.

GERVAIS-LAMBONY P., LANDY F., (2007). "On dirait le Sud". *Autrepart*, n°41, p. 3-14.

GIBAND D., (2005). "Qu'est-ce qui institue la frontière rural/urbain à la marge d'une grande métropole nord-américaine ?", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUN D. [dir.]. *Rural/Urbain, nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 309-321.

GIBERTI H. C. E., (1961). *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires, Solar, 211 p.

GIBLIN B. [dir.], (2008). *Hérodote n°131. Les enjeux de la crise alimentaire mondiale*. Paris, La Découverte, 201 p.

GIRAUD C., (1996). "La commercialisation des produits alimentaires : réflexions théoriques et méthodologiques", in DOUZANT-ROSENFELD D., GRANDJEAN P. [dir.]. *Nourrir les métropoles d'Amérique latine*. Paris, L'Harmattan, Coll. Ville et entreprises, p. 27-40.

GIUSTINIANI R., (2004). *Migración: un derecho humano*. Buenos Aires (Argentine), Prometeo libros, 283 p.

GORENSTEIN S., (2006). "Dinámicas en una trama hortícola y efectos territoriales. El caso del Valle Bonaerense del Río Colorado". *Revista interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n°24, p. 81-118.

GREEN R., GUTMAN G. E., ROCHA DOS SANTOS R., (1992). "Argentine, Brésil : la distribution des produits alimentaires". *Problèmes d'Amérique latine*, n°6, p. 83-101.

GREEN R. H., (1996). "Innovations organisationnelles et grande distribution en Argentine et au Brésil", in DOUZANT-ROSENFELD D., GRANDJEAN P. [dir.]. *Nourrir les métropoles d'Amérique latine*. Paris, L'Harmattan, p. 237-256.

GRÉGOIRE E., LABAZÉE P., (1993). "Mobilité marchande et urbanisation". *Cahiers des Sciences humaines*, Vol.29, n°2-3, p. 527-546.

GRÉSILLON L., (2004). "Sentir Paris : itinéraire méthodologique". *Strates*, n°11. Consulté en ligne en mars 2009 à l'adresse: <<http://strates.revues.org/document404.html>>.

GRÉSILLON L., (2010). *Sentir Paris, Bien-être et matérialité des lieux*. Paris, QUAE, Coll. Indisciplines, 192 p.

GRIMSON A., (1999). *Relatos de la Diferencia y la Igualdad: Los Bolivianos en Buenos Aires (Comunicacion y Sociedad)* Buenos Aires (Argentine), Eudeba, 201 p.

GRIMSON A., (2000). "Introducción: ¿fronteras políticas versus fronteras culturales ?", in GRIMSON A. [dir.]. *Fronteras, naciones e identidades. La periferia como centro*. Buenos Aires (Argentine), Ciccus-La Crujía, p. 348.

GRIMSON A., (2000). "La migración boliviana en la Argentina. De la ciudadanía ausente a una mirada regional", in GRIMSON A., PAZ SOLDÁN E. [dir.]. *Migrantes bolivianos en la Argentina y los Estados Unidos*. La Paz, Cuadernos de Futuro 7,

GRIMSON A., (2006). "Nuevas xenofobias, nuevas políticas étnicas en la Argentina", in GRIMSON A., JELIN E. [dir.]. *Migraciones regionales hacia la Argentina. Diferencia, desigualdad y derechos*. Buenos Aires, Prometeo, p. 69-97.

GRIMSON A., (2007). "Immigration et préjugés discriminatoires". *DIAL Diffusion d'information sur l'Amérique latine - D 2938*, Consulté en ligne en septembre 2007 à l'adresse: <<http://www.alterinfos.org/spip.php?article1131>>.

GRIMSON A., KESSLER G., (2005). *On Argentina and the Southern Cone: Neoliberalism and National Imaginations (Global Realities)* Routledge, 232 p.

- GROS C., (2001). "Métissage et identités. La mosaïque des populations et les nouvelles demandes ethniques". *Pouvoirs*, Vol.3, n°83, p. 147-159.
- GUARNIZO L. E., (2003). "The Economics of Transnational Living". *International Migration Review*, Vol.37, n°3. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <<http://www.jstor.org/stable/30037753>>.
- GUARNIZO L. E., SMITH M. P., (1998). "The locations of transnationalism", in GUARNIZO L. E., SMITH M. P. [dir]. *Transnationalism from below*. New Brunswick, New Jersey, Transaction Publishers, p. 3-34.
- GUIOMAR X., BOURDEL C., LÉONHARDT G., VOISIN L. M., (2010). "Terres consommées ou terres de liens ? Le cas de l'Île-de-France". *POUR*, n°205-206.
- GUIU C., (2007). "Pratiques folkloriques dans les "Terres de l'Ebre": représentations et mises en scène de la ruralité". *Noréis : revue géographique des universités de l'Ouest*, n°204- 3, p. 39-52.
- GUMUCIO M. B. [dir.], (1975). *¿Por qué se van los hijos de Bolivia? Debate sobre el exodo*. La Paz, Bolivie, Editorial Los Amigos Del Libro, Un siglo y medio, 93 p.
- GUTMAN G. E., (1997). *Transformaciones recientes en la distribución de alimentos en Argentina*. Buenos Aires (Argentine), SAGPyA / IICA, 103 p.
- GUTMAN G. E., (2000). "Concentración reciente de la distribución minorista de alimentos en Argentina". *IFSA Symposium*, Santiago de Chile (Chili).
- GUTMAN G. E., (2002). "Impact of the rapid rise of supermarkets on dairy product systems in argentina". *Development Policy Review*, n°20, p. 409-427.
- GUTMAN G. E., GUTMAN P., (1986). *Agricultura urbana y periurbana en el Gran Buenos Aires*. Buenos Aires (Argentine), Centro de Estudios Urbanas y regionales, Informes de investigación del CEUR, n°3, 275 p.
- GUTMAN P., GUTMAN G. E., DASCAL G., (1987). *El campo en la ciudad. La producción agrícola en el Gran Buenos Aires*. Buenos Aires (Argentine), Centro de Estudios Urbanas y Regionales CEUR, Informes de investigación del CEUR n°6, 155 p.
- HAINARD F., VERSCHUUR C., (Septembre 2003). "Relaciones de genero y movimientos urbanos de base". *Revista internacional de ciencias sociales (International social science journal)* "Los futuros de las ciencias sociales".
- HAMMERSLEY M., ATKINSON P., (1994). *Etnografía, métodos de investigación*. Barcelona, Ediciones Paidós, 296 p.
- HAMMOUCHE A., (2001). "Des amicales d'hier aux associations de quartier d'aujourd'hui. Un essai de typologie". *Hommes et migrations*, n°1229, p. 41-53.
- HANG G. M., KEBAT C., BRAVO M. L., LARRAÑAGA G., SEIBANE C., FERRARIS G., OTAÑO M., BLANCO V., (2010). "Identificación de sistemas de producción hortícolas en el partido de La Plata, Provincia de Buenos Aires, Argentina". *Bioagro*, Vol.22, n°1, p. 81-86.
- HAUBERT M. [dir.], (1997). *Les paysans, l'Etat et le marché, Sociétés paysannes et développement*. Paris, Publications de la Sorbonne, 381 p.
- HAUBERT M. [dir.], (1999). *L'avenir des paysans*. Paris, PUF, Coll. Tiers-Mondes, 179 p.
- HEINIG K., (1982). "Principales enfoques sobre la economía campesina". *Revista de la CEPAL*, p. 115-142.
- HIGA M. G., (1995). "Desarrollo histórico de la inmigración japonesa en la Argentina hasta la segunda Guerra mundial". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.10, n°30, p. 471-512.
- HIGA M. G., (1995). "La problemática identificatoria de los inmigrantes japoneses y sus descendientes en Argentina". *V jornadas sobre colectividades*, Buenos Aires.
- HILLCOAT G., GUIBERT M., (2002). "Compétitivité acquise et capacité d'adaptation : l'agriculture pampéenne face à la crise". *Cahiers des Amériques latines*, n°41, p. 91-104.
- HILY M.-A., BERTHOMIÈRE W., MIHAYLOVA D., (2004). "La notion de "réseaux sociaux" en migration". *Hommes et migrations*, n°1250, p. 6-13.
- HILY M.-A., MEINTEL D., (2000). "Éditorial". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.16, n°2, p. 7-8.

- HINOJOSA GORDONAVA A., (2009). *Buscando la vida: familias bolivianas transnacionales en España*. La Paz, CLACSO ; Fundación PIEB. Consulté en ligne en Mars 2011 à l'adresse: <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/coedicion/hinojosa/>>.
- HINOJOSA GORDONAVA A., PEREZ CAUTÍN L., CORTEZ FRANCO G., (2000). *Idas y venidas. Campesinos tarijeños en el norte argentino*. La Paz, PIEB, 105 p.
- HOCHEDÉZ C., (2008). "Le bonheur est dans le panier". *Géocarrefour*, Vol.83, n°3, p. 225-233.
- HOLLING C. S., (1973). "Resilience and stability of ecological systems". *Annual review of Ecology and Systematics*, n°4, p. 1-23.
- HOUTARD F. [dir.], (2009). *Alternatives Sud n°15-2008/4. Etat des résistances dans Le Sud-2009. Face à la crise alimentaire*. Paris, Editions Syllepse, 226 p.
- HUBERT A., (2000). "Les tomates de la Sierra : un nouvel espace maraîcher espagnol, le polje andalou de Zafarraya". *Méditerranée*, n°3-4, p. 75-80.
- HUGHES J. C., OWEN O. M., (2002). "Trabajadores migrantes bolivianos en la horticultura argentina: transformación del paisaje rural en el valle inferior". Vol.6, n°119 (125). Consulté en ligne en Août 2006 à l'adresse: <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn119125.htm>>.
- HUMBERT A., (2000). "Les tomates de la Sierra . Un nouvel espace maraîcher espagnol, le polje andalou de Zafarraya". *Méditerranée*, Vol.95, n°3-4, p. 75-80.
- HUMEAU J.-B. [dir.], (2004). *Les recompositions territoriales à l'épreuve de l'étalement urbain. L'exemple du Maine et Loire*. Angers, Réseau Atlas, Comité d'expansion économique du Maine et Loire, 41 p.
- IMAI K., (1995). "Los inmigrantes japoneses en Argentina: historias personales de empresarios pioneros". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.10, n°30, p. 453-469.
- IMBACH C. E., (1979). *Comercialización frutihortícola en el área metropolitana. Mercado municipal de concentración Dorrego*. Trabajo de intensificación, Université de Buenos Aires, Facultad de Agronomía.
- INDEC, (2003). "Censo nacional agropecuario". Consulté en ligne en Août 2006 à l'adresse: <http://www.indec.gov.ar/agropecuario/cna_principal.asp>.
- INDEC, (2005). *¿Qué es el Gran Buenos Aires?* Buenos Aires, Publicaciones del INDEC, 12 p.
- INSTITUTO GEOGRÁFICO MILITAR, (2001). *Atlas geográfico de la República argentina*. Buenos Aires, Instituto Geográfico Militar, 127 p.
- ION J., (1999). "Injonction à participation et engagement associatif". *Hommes et migrations*, n°1217.
- IPEALT, (2002). *Paysanneries latino-américaines : mythes et réalités : hommage à Romain Gaignard*. Toulouse, Presses universitaires du Mirail, Caravelle n°79, 342 p.
- ISUANI A., FILMUS D. [dir.], (1998). *La Argentina que viene. Análisis y propuestas para una sociedad en transición*. Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 401 p.
- JANIN P., (2008). "Crise alimentaire mondiale, désordres et débats". *Hérodote*, n°131, p. 6-13.
- JOLIVET V., (2007). "La notion de trajectoire en géographie, une clé pour analyser les mobilités ?". *Echogéo*, n°2. Consulté en ligne en Janvier 2010 à l'adresse: <<http://echogeo.revues.org/index1704.html>>.
- JOLIVET V., (2010). *Miami, la cubaine ? Pouvoir et circulation dans une ville carrefour entre les Amériques*. Université Paris 1 - Panthéon Sorbonne, Ecole doctorale de géographie de Paris.
- JORDBRUKSDEPARTEMENTENT, (2006). *Förslag till Landsbygdsprogram för Sverige, år 2007-2013*. Stockholm, Jordbruksdepartementet, 232 p.
- JORDBRUKSVERKET, (2009). *Jordbruksstatistisk årsbok 2009*. Örebro, Statistiska centralbyrån, 389 p.
- KARASIK G., (1994). *Cultura e Identidad en el Noroeste argentino*. Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 54 p.
- KEELING D. J., (1997). *Contemporary Argentina, a geographical perspective*. Oxford, Westview Press, 349 p.

KEYSER K., (2005). "*Inmigrant's rights. A study into the influence of Argentine immigration policy (1983-1999) on the human rights of Bolivian immigrants*". Consulté en ligne en Septembre 2007 à l'adresse: <igitur-archive.library.uu.nl/student-theses/2006-0324-082246/Final%20version.doc>.

KORN F. [dir.], (1987). *La popolazione di origine italiana in Argentina*. Turin, Fondazione Giovanni Agnelli, 613 p.

KORN F., DE LA TORRE L., (1987). "Gli italiani a Buenos Aires: le professioni, l'inserimento sociale (1859-1914)", in KORN F. [dir.]. *La popolazione di origine italiana in Argentina*. Turin, Fondazione Giovanni Agnelli, p. 41-68.

KRALICH S., (1995). "Una opción de delimitación metropolitana de los bordes de la red de transporte urbano. El caso de Buenos Aires". *Seminario Internacional "La gestión del territorio"*, Universidades de Quilmes y La Plata, Quilmes (Argentine).

KRALICH S., (1998). "El transporte urbano entre la globalización y la fragmentación. El caso de la Región Metropolitana de Buenos Aires". *EURE*, Vol.24, n°71. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <<http://www.eure.cl/articulos/369/el-transporte-urbano-entre-la-globalizacion-y-la-fragmentacion-el-caso-de-la-region-metropolitana-de-buenos-aires/>>.

KRASER B., OCKIER C., (2008). "La población boliviana en la localidad de General Daniel Cerri. Práctica cultural y accionar de los agentes en la horticultura". *Jornadas de horticultura*, Universidad de Quilmes.

LACARRIEU M., THUILLIER G., (2004). "Une utopie de l'ordre et de la fermeture : "quartiers privés" et "countries" à Buenos Aires". *L'Espace géographique*, n°2, p. 149-164.

LAPENDA M., (2010). *Migrantes peruanos en la Ciudad de Buenos Aires: configuración de espacios de vida y espacios vividos*. Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Facultad de geografía.

LAPLANTINE F., (1987). *Clefs pour l'anthropologie*. Mesnil-sur-l'Estrée, Editions Seguers, Coll. Clefs, 226 p.

LATTES A. E., (1990). "Tratando de asir lo anisible : las dimensiones de la inmigración en la Argentina entre 1945 y el presente". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.5, n°15-16, p. 295-309.

LATTES A. E., OTEIZA E., (1984). *Dinámica migratoria argentina*. Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, p.

LAUMONIER I., (2008). "Japanese Argentines", in KIKUMURA-YANO A. [dir.]. *Encyclopedia of Japanese Descendants in the Americas: An Illustrated History of the Nikkei* Boston, AltaMira Press, p. 72-89.

LAUMONIER I., ROCCA M. M., SMOLENSKY E. M., (1983). *Presencia de la tradición andina en Buenos Aires*. Buenos Aires, Argentine, Editorial de Belgrano, Ensayos, 96 p.

LE GALL J., (2002). *Regards sur le commerce équitable : le séchage des ananas et son impact sur le développement au Togo et au Bénin*. Maîtrise de géographie, Université Lyon II Lumière.

LE GALL J., (2006). *Quand l'Equateur se met au vert... Une nouvelle culture d'exportation, le brocolis, et son impact sur l'intégration des petits producteurs à la mondialisation*. Mémoire de Master 2 de géographie, Ecole Normale Supérieure Lettres et Sciences humaines.

LE GALL J., (2007). "Quand les migrants construisent des territoires : Le marché de gros de la Matanza, nouveau territoire bolivien de Buenos Aires". *Second Congrès bisannuel du GIS Amérique latine*, Rennes.

LE GALL J., (2008). "Horticultura y bolivianos en el espacio metropolitano bonaerense: nuevos actores, nuevos territorios, nuevas articulaciones". *Congreso Nacional de Geografía, 69ª Semana de Geografía: "Geografía y sostenibilidad territorial"*, Buenos Aires (Argentine).

LE GALL J., (2009). "A la poursuite des maraîchers boliviens de Buenos Aires... Tours et détours méthodologiques pour aborder des acteurs qui se dérobent". *e-migrinter*, n°4. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <http://www.mshs.univ-poitiers.fr/migrinter/e-migrinter/200904/e-migrinter2009_04_110.pdf>.

LE GALL J., GARCÍA M., (2010). "Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales: ¿Un archipiélago verde?". *Echogéo*, n°11. Consulté en ligne en à l'adresse: <<http://echogeo.revues.org/11539>>.

LE GALL J., GARCÍA M., BARSKY A., (2009). "Trayectorias bolivianas, redes hortícolas. El papel de los migrantes en la recomposición territorial de los espacios rurales del AMBA". *Seminario internacional "Nuevas trayectorias de las migraciones internacionales en América latina y en Europa"* (Conicet / DIGEO), Buenos Aires.

LE GALL J., MATOSSIAN B., (2008). "Associations et réseaux régionaux : des outils pour analyser les processus de territorialisation des migrants. Etude comparée des Chiliens à San Carlos de Bariloche et des Boliviens à Buenos Aires". *L'ordinaire latino-américain*, n°208-209, p. 117-142.

LE GALL J., SASSONE S. M., (2007). "Tournant des politiques migratoires en Argentine, vers une nouvelle politique territoriale". *EchoGéo*, Vol. , n°2. Consulté en ligne en décembre 2007.

à l'adresse: <<http://echogeo.revues.org/index1850.html>>.

LÉVI-STRAUSS C., (1958). *Anthropologie structurale*. Paris, Plon, Coll. Agora, 480 p.

LÉVY J. [dir.], (2008). *L'invention du monde. Une géographie de la mondialisation*. Paris, Presses de Sciences Po, 408 p.

LÉVY J., LUSSAULT M., (2003). "Article -mobilité-", in LÉVY J., LUSSAULT M. [dir.]. *Dictionnaire de la géographie, de l'espace et des sociétés*. Paris, Belin, p. 622-625.

LÉVY J., LUSSAULT M. [dir.], (2003). *Dictionnaire de la géographie, de l'espace et des sociétés*. Paris, Belin, 1033 p.

LINCK T. [dir.], (1992). *Agricultures et paysanneries en Amérique latine. Mutations et recompositions*. Paris, ORSTOM, Coll. Colloques et séminaires, 256 p.

LLACH J. J., (1997). *Otro siglo, otra Argentina. Una estrategia para el desarrollo económico y social nacida de la convertibilidad y de su historia*. Buenos Aires, Ariel, 416 p.

LOMBARD J., NINOT O., (2010). "Mobiles des Suds, mobiles au Sud. Editorial". *Espace Populations Sociétés*, n°2-3, p. 155-165.

LOMBARD J., NINOT O., LESOURD M., (2011). "Circulations, populations et territoires". *Espace Populations Sociétés*, n°1-2.

LOMBARD J., STECK J.-F., (2005). "Transports au Sud : pouvoirs, lieux et liens". *Autrepart*, Vol.32, n°4.

LOPEZ GARERI V., (2005). "Les agriculteurs de Tarija (Bolivie) à Córdoba (Argentine) : processus migratoire et environnement". *XXV Congrès international de la population*, Tours.

LOPEZ GARERI V., (2005). *Migration, développement durable et environnement. Les tarijeños en Bolivie et à Córdoba*. Thèse de doctorat, Université Paris X, Faculté de démographie.

LORDA M. A., (2005). *El desarrollo local, estrategia de gestión ambiental de la actividad agrícola en espacios próximos a la ciudad de Bahía Blanca*. Universidad nacional del Sur, Departamento de geografía y turismo.

LORDA M. A., GAÍDO E., (2002). "Los productores hortícolas y su desarrollo laboral en el cinturón verde de Bahía Blanca". *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Vol.VI, n°119. Consulté en ligne en Décembre 2005 à l'adresse: <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn119-43.htm>>.

MA MUNG E., (1996). "Entreprise économique et appartenance ethnique". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.12, n°2, p. 211-233.

MA MUNG E., (2006). "Villes et négociations identitaires marchandes". *Revue Européenne des Migrations Internationales*, Vol.22, n°2, p. 83-93.

MA MUNG E., (2009). "Figures et carrières de circulants : introduction", in CORTÈS G., FARET L. [dir.]. *Les circulations transnationales. Lire les turbulences migratoires contemporaines*. Paris, Colin, p. 139-142.

MA MUNG E., (2009). "Le point de vue de l'autonomie dans l'étude des migrations internationales", in DUREAU F., HILY M.-A. [dir.]. *Les mondes de la mobilité*. Rennes, Presses de l'Université de Rennes, p. 25-38.

MA MUNG E., SIMON G., (1990). "La dynamique des commerces maghrébins et asiatiques et les perspectives du marché intérieur européen". *Annales de Géographie*, Vol.99, n°552, p. 152-172.

MACIAS M.-C., (2006). *Le commerce au Mexique à l'heure de la libéralisation économique*. Paris, L'Harmattan, Coll. Recherches Amérique latine, 193 p.

MAGUID A., (1995). "L'immigration des pays limitrophes dans l'Argentine des Années 1990, mythes et réalités". *Revue des Migrations Internationales*, Vol.11, n°2, p. 167-187.

- MAGUID A., (1997). "Migrantes limítrofes en el mercado de trabajo del área metropolitana de Buenos Aires, 1880-1996". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.12, nº35, p. 31-62.
- MALETTA H., LEPORE S., (1990). "La colectividad japonesa en la Argentina". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.5, nº15-16, p. 425-521.
- MANZANAL M., (1998). "Vicisitudes de la comercialización de hortalizas entre los pequeños productores agropecuarios (el caso de la producción de tomate fresco en Cachi, Salta". *Realidad Económica*, nº153, p. 58-75.
- MANZANAL M., ARZENO M., NUSSBAUMER B., (2007). *Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*. Buenos Aires (Argentine), CICCUS, Coll. Trabajo, integración y sociedad, p.
- MANZANAL M., NEIMAN G., LATTUADA M. [dir.], (2006). *Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios*. Buenos Aires, CICCUS, Trabajo, Integración y Sociedad, 449 p.
- MÁRMORA L., (1991). "Migraciones internacionales: la definición de políticas migratorias", in TORRADO S. [dir]. *Política y Población en la Argentina. Claves para el debate*. Buenos Aires, Editorial La Flor,
- MÁRMORA L., (1995). "Logiques politiques et intégration régionale. Les migrations en Amérique latine". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.11, nº2, p. 13-33.
- MÁRMORA L., (2003). "Políticas migratorias consensuadas en América latina". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.17, nº50, p. 111-140.
- MAROTO BORREGO J. V., (1999). *Elementos de horticultura general*. Madrid, Ediciones Mundi Prensa, 424 p.
- MARSHALL A., ORLANSKY D., (1980). "Las condiciones de expulsión en la determinación del proceso emigratorio desde países limítrofes hacia la Argentina". *Desarrollo Económico*, nº89.
- MARSHALL A., ORLANSKY D., (1983). "Inmigración de países limítrofes y demanda de mano de obra en la Argentina, 1940-1980". *Desarrollo Económico*, nº89.
- MASSEY D. S. E. A., (1996). "Theories of international migration: a review and appraisal", in COHEN R. [dir]. *Theories of migration*. Cheltenham, Royaume Uni UK, Elgar reference collection (International library of studies on migration), p. 181-218.
- MÉGEVAND F., (1999). "Participation des habitants : de l'expression des différences à l'enjeu de cohésion sociale". *Hommes et migrations*, nº1217, p. 95-106.
- MEISSONNIER J., (2006). "Territoires commerciaux des vendeurs ambulants à Istanbul". *Espaces et sociétés*, Vol.4, nº127, p. 145-163.
- MERA C., (2009). "Migraciones asiáticas en Buenos Aires". *Seminario internacional: Nuevas trayectorias de las migraciones internacionales en América Latina y en Europa*, Buenos Aires.
- MERCKLÉ P., (2004). *Sociologie des réseaux sociaux*. Paris, La découverte et Syros, Coll. Repères, 121 p.
- MESCLIER E., CHALÉARD J.-L., (2006). "Le paradoxe social d'un territoire gagnant : l'exemple de Motupe au Pérou", in LOMBARD J., MESCLIER E., VELUT S. [dir]. *La mondialisation côté Sud : acteurs et territoires*. Bondy ; Paris, IRD ; ENS, p. 373-388.
- MIEREZ L., GARCÍA M., (2006). "Particularidades del sistema de comercialización de lechuga en el Cinturón Hortícola Platense". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.11, nº32, p. 14-19.
- MIEREZ L., GARCÍA M., (2008). "Agentes, logística y estrategias en el canal de comercialización de hortalizas de la gran distribución". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. De Buenos Aires)*, Vol.13, nº39, p. 7-13.
- MILLSTONE E., LANG T., (2003). *Atlas de l'alimentation dans le monde*. Paris, Autrement, 127 p.
- MINISTERIO DE ASUNTOS AGRARIOS, MINISTERIO DE ECONOMÍA, GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES, (2006). *Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires 2005*. La Plata, Dirección Provincial de Estadística, 115 p.
- MINVIELLE J.-P., (1999). "L'articulation des paysans au marché", in HAUBERT M. [dir]. *L'avenir des paysans*. Paris, PUF, p. 107-121.

- MITA PH. D. C., (1995). "Ochenta años de inmigración japonesa en el Brasil". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.10, n°30, p. 431-451.
- MOINDROT C., (1992). "Les systèmes agraires", in BAILLY S., FERRAS R., PUMAIN D. [dir]. *Encyclopédie de Géographie*. Paris, Economica, p. 445-470.
- MOLLARD É., (1999). "L'innovation est-elle risquée ? Un point de vue agro économique", in CHAUVEAU J.-P., CORMIER-SALEM M.-C., MOLLARD É. [dir]. *L'innovation en agriculture*. Paris, IRD Editions, p. 43-64.
- MONNET J., (2006). "L'ambulantage : représentations du commerce ambulant ou informel et métropolisation". *Cybergéo*, Vol.Politique, Culture, Représentations, Consulté en ligne en Mars 2009 à l'adresse: <www.cybergeo.eu/index2683.html>.
- MONNET J., (2006). "Le commerce de rue, ambulant ou informel et ses rapports avec la métropolisation : une ébauche de modélisation". *Autrepart*, n°39, p. 93-109.
- MONTEVENTI WEBER L., DESCHENAUX C., TRANDA-PITTION M., (2008). *Campagne-ville, le pas de deux. Enjeux et opportunités des recompositions territoriales*. Lausanne, Presses polytechniques et universitaires romandes, 340 p.
- MOURA F. C., (1992). "Colectividades escobarenses: los portugueses". *Eugenia, revista mensual de Escobar*, n°4, p. 10-12.
- MOURA F. C., (1992). "Colectividades escobarenses: los portugueses (parte II)". *Eugenia, revista mensual de Escobar*, n°5, p. 21-24.
- MOURA F. C., (1992). "Colectividades escobarenses: los portugueses (parte III)". *Eugenia, revista mensual de Escobar*, n°6, p. 17-18.
- MOUSTIER P., DAVID O., (1996). "Etude de cas de la dynamique du maraîchage périurbain en Afrique subsaharienne". *Série "Aliments pour les villes"*, Consulté en ligne en Septembre 09 à l'adresse: <http://www.fao.org/documents/pub_dett.asp?pub_id=61480&lang=fr>.
- MOUSTIER P., PAGES J., (1997). "Le périurbain en Afrique, une agriculture en marge". *Economie rurale*, n°241, p. 48-55.
- MUGARZA S., (1985). "Presencia y ausencia boliviana en la ciudad de Buenos Aires". *Estudios migratorios latinoamericanos*, n°1, p. 98-106.
- MURMIS M., (1998). "El agro argentino", in GIARACCA N., CLOQUELLE S. [dir]. *Las agriculturas del Mercosur*. Buenos Aires, Ed. La Colmena, p. pp. 205-248.
- MUSSET A., (1999). "Entre milpas et gratte-ciel : les paysans de Mexico", in CHALÉARD J.-L., DUBRESSON A. [dir]. *Villes et campagnes dans les pays du Sud : une géographie des relations*. Paris, Karthala, p. 61-85.
- MUSSET A., SANTISO J., THÉRY H., VELUT S., (1999). *Les puissances émergentes d'Amérique latine : Argentine, Brésil, Chili, Mexique*. Paris, Colin, Coll. Prépas Géographie, 207 p.
- MUSSET A., SORIA V. M. [dir.], (2001). *Alena - Mercosur, enjeux et limites de l'intégration américaine*. Paris, CREDAL IHEAL, Travaux et mémoires de l'IHEAL n°71, 224 p.
- NASCIMBENE M. C., (1987). "Origini e destinazioni degli italiani in Argentina (1835-1970)", in KORN F. [dir]. *La popolazione di origine italiana in Argentina*. Turin, Fondazione Giovanni Agnelli, p. 69-91.
- NASCIMBENE M. C., (1987). "Sezione seconda: Storia della collettività italiana in Argentina (1835-1965)", in KORN F. [dir]. *La popolazione di origine italiana in Argentina*. Turin, Fondazione Giovanni Agnelli, p. 336-355.
- NAVEZ BOUCHANINE F. [dir.], (2002). *La fragmentation en question : Des villes entre fragmentation sociale et fragmentation spatiale*. Paris, L'Harmattan, 209 p.
- N'BESSA B., (1999). "Les exploitations agricoles des citadins en milieu rural : l'exemple béninois". *Les Cahiers d'Outre-Mer, spécial "Agricultures vivrières en Afrique"*, Vol.52, n°207, p. 275-292.
- NÉBIÉ O., (1999). "Approvisionnement urbain et développement des cultures maraîchères dans la région de Ouagadougou (Burkina Faso)". *Les Cahiers d'Outre-Mer, spécial "Agricultures vivrières en Afrique"*, Vol.52, n°207, p. 257-274.
- NOVICK S., (1992). *Política y población. Argentina: 1870-1989*. Buenos Aires, Centro Editor de América latina, 227 p.

- NOVICK S., (2004). "Una nueva ley para un nuevo modelo de desarrollo en un contexto de crisis y consenso ", in GIUSTINIANI R. [dir]. *La migración: un derecho humano*, Editorial Prometeo, p. 67-85.
- NOVICK S., (2005). "Evolución reciente de la política migratoria argentina". *XXVème conférence mondiale de la population*, Tours.
- NOVICK S. [dir.], (2008). *Las migraciones en América Latina. Políticas, culturas y estrategias*. Buenos Aires, Editorial Catálogos - CLACSO, 253 p.
- NOVICK S., (2008). "Mercosur y migraciones: el caso argentino", in MEICHTRY N., PELLEGRINO A., BOLOGNA E. [dir]. *Migrantes latinoamericanos: el estado de las investigaciones en la región*, Asociación Latinoamericana de Población (ALAP) y Universidad Nacional de Córdoba, p. 75-95.
- NOVICK S., (2010). *Migraciones y MERCOSUR: una relación inconclusa*. Buenos Aires, Editorial Catálogos - Universidad de Buenos Aires, 183 p.
- NUSSBAUMER B., (2002). "La emergencia de experiencias organizativas en el Área Hortícola Bonaerense a partir de la década de los '80", in BENENCIA R. [dir]. *ONGs y Estado : experiencias de organización rural en Argentina*. Buenos Aires, La Colmena, p. 65-88.
- OSZLAK O., (1980). "Políticas públicas y regímenes políticos: reflexiones a partir de algunas experiencias latinoamericanas". *Estudios Cedes*, Vol. Volumen 3, nº2.
- OTEIZA E., NOVICK S., ARUJ R., (2000). *Inmigración y Discriminación Políticas y Discursos*. Buenos Aires, Trama editorial / Prometeo libros, 167 p.
- OWEN O. M., HUGHES J. C., (2001). "Dos décadas de inmigración boliviana en el Valle Inferior del Río Chubut ", in GAEA, SOCIEDAD ARGENTINA DE ESTUDIOS GEOGRÁFICOS [dir]. *Contribuciones científicas GAEA*. Puerto Madryn - Trelew (Argentine), p. 155-166.
- OWEN O. M., HUGHES J. C., (2002). "Trabajadores migrantes bolivianos en la horticultura argentina: transformación del paisaje rural en el Valle Inferior del Río Chubut". *IV Coloquio Internacional de Geocrítica: El Trabajo*, Barcelone (Espagne).
- PARROT L. [dir.], (2008). *Agricultures et développement urbain en Afrique subsaharienne*. Paris, L'Harmattan, Coll. Ethique économique, 264 p.
- PÉCOUD A., DE GUCHTENEIRE P. [dir.], (2009). *Migrations sans frontières, essai sur la libre circulation des personnes*. Paris, Editions UNESCO, Coll. Etudes en sciences sociales, 383 p.
- PÉLISSIER P., (1966). *Les paysans du Sénégal. Les civilisations agraires du Cayor à la Casamance*. Thèse d'Etat, Université de Bordeaux, Faculté des lettres.
- PEÑA F., (2002). "La crise et l'insertion internationale de l'Argentine". *Cahiers des Amériques latines*, nº41, p. 77-90.
- PÉRALDI M. [dir.], (2001). *Cabas et containers, activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*. Paris, Maisonneuve et Larose, 361 p.
- PÉRALDI M. [dir.], (2002). *La fin des norias ? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*. Paris, Ed. Maisonneuve et Larose, 495 p.
- PERRIN C., (2007). "La patrimonialisation de la campagne autour d'Aix en Provence et de Florence : frein ou accélérateur de l'étalement urbain ?", in DURBIANO C., MOUSTIER P. [dir]. *Les terroirs : caractérisation, développement territorial et gouvernance. Provence-Alpes-Côte d'Azur, France, Europe méditerranéenne, Campagnes et terroirs de Provence et des Alpes du sud.* , Actes du colloque international « Les terroirs : caractérisation, développement territorial et gouvernance », p. 139-148.
- PETEK-SALOM G., (1998). "L'organisation communautaire, du commerce aux associations". *Hommes et migrations*, nº1212, p. 88-101.
- PINGALI P., KHWAJA Y., MEIJER M., (2005). "Commercializing Small Farms: Reducing Transaction Costs". *Agricultural and Development Economics Division*, Consulté en ligne en Septembre 09 à l'adresse: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/af144e/af144e00.pdf>.
- PIREZ P. [dir.], (2009). *Buenos Aires, la larga formación del presente*. Buenos Aires, Olacchi, 304 p.
- PIZARRO C., (2009). "Olor a negro. Discurso, discriminación y segmentación étnica en el lugar de trabajo". *IV Coloquio de investigadores en estudios del discurso*, Córdoba.

PNUD, (2010). *Rapport sur le développement 2009. Lever les barrières : mobilité et développement humains*. New York, Organisation des Nations Unies, 251 p.

PORTES A., (2001). "Inmigración y metrópolis. Reflexiones acerca de la historia urbana". *Revista Migraciones Internacionales (Colegio de la Frontera Norte-México)*, Vol.1 p. 111-134.

PORTES A., (2003). "Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism". *International Migration Review*, Vol.37, n°3. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <<http://www.jstor.org/stable/30037760>>.

PORTES A., DE WIND J., (2004). "A Cross-Atlantic Dialogue: The Progress of Research and Theory in the Study of International Migration". *International Migration Review*, Vol.38, n°3. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <<http://www.jstor.org/stable/27645418>>.

PORTES A., GUARNIZO L. E., HALLER W. T., (2002). "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation". *American Sociological Association*, Vol.67, n°2. Consulté en ligne en Septembre 2009 à l'adresse: <<http://www.jstor.org/stable/3088896>>.

POULOT M., (2006). "De la clôture patrimoniale des territoires périurbains dans l'ouest francilien". *Socio-anthropologie*, n°19. Consulté en ligne en novembre 2010 à l'adresse: <<http://socio-anthropologie.revues.org/index663.html>>.

POULOT M., (2008). "Les territoires périurbains : « fin de partie » pour la géographie rurale ou nouvelles perspectives ?". *Géocarrefour*, Vol.83, n°4, p. 269-278.

POULOT M., ROUYRES T., (2003). "Les espaces ouverts en Ile-de-France : quels enjeux pour quels acteurs ?". *Revue canadienne des sciences régionales*, Vol.XXVI, n°2-3, p. 431-446.

POULOT M., ROUYRES T., (2007). "Refaire campagne en Île-de-France". *Noréis : revue géographique des universités de l'Ouest*, n°202, p. 61-71.

POULOT-MOREAU M., ROUYRES T., (2000). "La ceinture maraîchère et horticole francilienne, entre production économique et production de paysage". *Méditerranée*, Vol.95, n°3-4, p. 51-57.

PRÉVÔT-SCHAPIRA M.-F., (1994). "Les banlieues de Buenos Aires : territoires urbains et politiques sociales". *Problèmes d'Amérique latine*, n°14, p. 283-296.

PRÉVÔT-SCHAPIRA M.-F., (2001). "Buenos Aires, métropolisation et nouvel ordre politique". *Hérodote*, n°101, p. 122-152.

PRÉVÔT-SCHAPIRA M.-F., (2002). "Buenos Aires, entre fragmentation sociale et fragmentation spatiale", in NAVEZ BOUCHANINE F. [dir]. *La fragmentation en question. Des villes entre fragmentation spatiale et sociale ?* Paris, L'Harmattan, Coll. Villes et entreprises, p. 195-208.

PRÉVÔT-SCHAPIRA M.-F., (2004). "L'Argentine après la tourmente". *Problèmes d'Amérique latine*, n°51, p. 7-8.

PRÉVÔT-SCHAPIRA M.-F., (2005). "De l'usage de la fragmentation urbaine en Amérique latine (vue de Buenos Aires)", in BRET B. [dir]. *Intégration et fragmentation en Amérique latine, Bulletin de l'Association des Géographes Français*, n°4. Paris, p. 483-495.

PRIES L., (1997). "Migración laboral internacional y espacios sociales transnacionales: bosquejo teórico-empírico", in GAMBEA S. M., HERRERA LIMA F. [dir]. *Migración laboral internacional. Transnacionalidad del espacio social*. Puebla, Mexique, Benemérita Universidad Autónoma, Facultad de Economía, p. 17-51.

PROPERSI P., (2007). "Las posibilidades de pensar la salud en el Cinturón Verde del Gran Rosario". *Revista interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n°26-27, p. 95-121.

PROST B., (2001). "Quel périurbain aujourd'hui ?". *Géocarrefour*, Vol.76, n°4, p. 283-288.

PUMAIN D., SAINT JULIEN T., (1997). *L'analyse spatiale*. Paris, Armand Colin, Coll. Cours, 167 p p.

QUIMINAL C., (1997). "Un réseau d'associations de femmes africaines". *Hommes et migrations*, n°1208, p. 24-29.

QUINO, (2008). *Toda Mañada*. Buenos Aires (Argentine), Ediciones de La Flor, 658 p.

RAISON J.-P., (1993). "Trente ans, trois phases de géographie rurale dans les pays tropicaux", in CHOQUET C., DOLLFUS O., LEROY E., VERNIÈRES M. [dir]. *Etat des savoirs sur le développement*. Paris, Karthala, p. 135-159.

- RAKOTO RAMIARANTSOA H., THIBAUD B., PEYRUSAUBES D. [dir.], (2008). *Ruralités Nords-Suds : inégalités, conflits, innovations*. Paris, L'Harmattan, Coll. Itinéraires géographiques, 452 p.
- RALLET A., TORRE A. [dir.], (2007). *Quelles proximités pour innover ?* Paris, L'Harmattan, Collection « Géographies en liberté », 221 p.
- RAMELLA F., (1995). "Por un uso fuerte del concepto de red en los estudios migratorios", in BJERG M., OTERO H. [dir.]. *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*. Tandil, CEMLA, IEHS, p. 9-21.
- REBAÏ N., (2009). "De la parcelle à l'archipel : mobilité paysanne et construction territoriale dans les Andes équatoriennes". *RITA*, n°2. Consulté en ligne en Janvier 2010 à l'adresse: < <http://www.revue-rita.com/content/view/64/114/>>.
- REY BALMACEDA R. C., (1994). *Bibliografía sobre inmigración, colonización y comunidades extranjeras en la Argentina*. Buenos Aires, Geodemos n°3, PRIGEO, 302 p.
- RHEIN B., ELISSALDE B., (2004). "La fragmentation sociale et urbaine en débats". *L'Information Géographique*, n°2, p. 115-126.
- RNAUDO C., BABY-COLLIN V., CUNIN É., DORIER-APPRILL E., GRÉSILLON B., (2007). "Fêter", in DORIER-APPRILL E., GERVAIS-LAMBONY P. [dir.]. *Vies citadines*. Paris, Belin, Coll. Mappemonde, p. 171-190.
- RINGUELET R., CAVICIO R., SIMONATTO S., (2006). "Trama política, formas organizativas y desarrollo local en el mundo rural periurbano del Gran Buenos Aires. ". *Associação Latinoamericana de Sociología Rural (ALASRU) VII Congreso Latino-Americano de Sociología Rural*, Quito, Ecuador.
- RINGUELET R., ET AL., (1991). "Tiempo de medianero". *Estudios e Investigaciones*, n°3, p. 53.
- ROBIC M.-C., (2004). "Rencontres et voisinages de deux disciplines". *Ethnologie française*, Vol.37, n°2, p. 581-590.
- ROCA J. L., (1980). *Fisionomia del regionalismo boliviano*. La Paz, Bolivie, Editorial Los Amigos Del Libro, 419 p.
- ROLLAND-MAY C., (2001). "La recomposition territoriale, un enjeu majeur de la recherche fondamentale et des stratégies territoriales". *Mosella*, Vol.26, n°3-4, p. 3-5.
- SAINT-JULIEN T., (1992). "Article Diffusion spatiale", in BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. [dir.]. *Encyclopédie de la géographie*. Paris, Ed. Economica, p. 577-598.
- SALAMA P., (2010). "Forces et faiblesses de l'Argentine, du Brésil et du Mexique", in HUGON P., SALAMA P. [dir.]. *Les Suds dans la crise*. Paris, Armand Colin, p. 99-125.
- SANJUAN T., (2004). *La Chine en recomposition : pouvoirs territoriaux, dynamiques urbaines et globalisation*. Habilitation à diriger des recherches (Vol. 1), Université Paris 1-Panthéon Sorbonne.
- SANTANDER S., (2001). "La crise argentine : faillite d'un système et crise géopolitique". *Cahiers des Amériques latines*, n°38, p. 7-12.
- SANTILLO M. M., (2007). "Las organizaciones de inmigrantes y sus redes en Argentina". Consulté en ligne en Décembre 2007 à l'adresse: <www.eclac.org/celade/proyectos/migracion/Santillo.doc>.
- SANTOS M., (1975). *L'espace partagé, les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. Paris, Ed. Génin, 406 p.
- SASSEN S., (1999). *La ciudad global: Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires (Argentine), Eudeba, 458 p.
- SASSEN S., (2003). *Los espectros de la globalización*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, p.
- SASSONE S., (1994). "El estudio geográfico de las migraciones internacionales", in DE MARCO G. M., REY BALMACEDA R. C., SASSONE S. [dir.]. *Extranjeros en la Argentina. Pasado, presente y futuro*. Buenos Aires (Argentine), PRIGEO, p. 1-17.
- SASSONE S., (2008). "Migrantes Latinoamericanos en la gran metrópolis: territorios en red.". *69º Semana de Geografía – Congreso Nacional de Geografía: "Geografía y sostenibilidad territorial" - Panel "Migración y ciudad"*,
- SASSONE S., (2009). "Migration bolivienne en Argentine et religiosité populaire", in BABY-COLLIN V., CORTÈS G., FARET L., GUÉTAT-BERNARD H. [dir.]. *Migrants des Suds*. Montpellier, IRD Editions, Coll. Objectifs Suds, p. 414-421.

- SASSONE S., CORTÈS G., (2009). "Migraciones latinoamericanas hacia el mundo". *Seminario internacional: Nuevas trayectorias de las migraciones internacionales en América Latina y en Europa*, Buenos Aires.
- SASSONE S., CORTÈS G., (2012). "Inmigración boliviana en la Argentina. Lógicas geográficas de difusión territorial y metropolización", in PUIG C. S. [dir]. *Migración boliviana y prácticas transnacionales*. Madrid, Antropos, p. Sous presse.
- SASSONE S. M., (1987). "Migraciones ilegales y amnistías en la Argentina". *Estudios migratorios latinoamericanos*, nº6-7, p. 249-190.
- SASSONE S. M., (1994). "El nuevo proceso inmigratorio. Manifestaciones territoriales del cambio", in DE MARCO G. M., REY BALMACEDA R. C., SASSONE S. [dir]. *Extranjeros en la Argentina. Pasado, presente y futuro*. Buenos Aires, PRIGEO, p. 103-136.
- SASSONE S. M., (2002). "Espacios de vida y espacios vividos. El caso de los inmigrantes bolivianos en el Area Metropolitana de Buenos Aires", in SALMAN T., ZOOMERS A. [dir]. *The Andean exodus. Transnational Migration from Bolivia, Ecuador and Peru*. Amsterdam, Hollande, CEDLA (Centrum voor Studie en Documentatie van Latijns-Amerika)– Vrije Universiteit, p. 91-121.
- SASSONE S. M., (2002). *Geografías de la exclusión, inmigración limítrofe indocumentada en la Argentina ; Del sistema mundo al lugar*. Thèse de doctorat, Université de Cuyo, Faculté de philosophie et lettres.
- SASSONE S. M., BERTONE DE DAGUERRE C. V., (1999). *Geografía de la Argentina y del Mercosur en el siglo XXI*. Buenos Aires, Argentine, Kapelusz editora, Biblioteca del Polimodal, 318 p.
- SASSONE S. M., CORTÈS G., BERTONE DE DAGUERRE C. V., CAPUZ S. M., JÁUREGUI G., MATOSSIAN B., JÍMEZ L., CAYO FERNANDEZ E., (2004). "Familia, migración y transnacionalización: territorialidades emergentes entre Bolivia y la Argentina". *Signos Universitarios, Revista de la Universidad del Salvador, Buenos Aires*, Vol.23, nº40, p. 15-39.
- SAWERS L., (2005). "Nontraditional or new traditional exports : Ecuador's Flower Boom". *Latin American Research Review*, Vol.40, nº3, p. 40-67.
- SCHEIBLING J., (1994). *Qu'est-ce que la géographie ?* Paris, Hachette, Carré géographie, 199 p.
- SCHILTER C., (1991). "L'agriculture urbaine : une activité créatrice d'emplois, en économie de survie". *Cahiers des Sciences humaines*, Vol.27, nº1-2, p. 159-168.
- SCHMOLL C., (2005). "Pratiques spatiales transnationales et stratégies de mobilité des commerçantes tunisiennes". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.21, nº1, p. 131-154.
- SCHWARZER J., (1996). "La distribution alimentaire à Buenos Aires : vers l'économie de réseau", in DOUZANT-ROSENFELD D., GRANDJEAN P. [dir]. *Nourrir les métropoles d'Amérique latine*. Paris, L'Harmattan, Coll. Villes et entreprises, p. 273-292.
- SÉGAUD M., BRUN J., DRIANT J.-C. [dir.], (2002). *Dictionnaire critique de l'habitat et du logement*. Paris, Colin, Coll. Dictionnaires, 448 p.
- SGARD J., (2008). "Qu'est-ce qu'un pays émergent, et est-ce un concept intéressant pour les sciences sociales ?". *Colloque "Emergences : des trajectoires aux concepts"*, Bordeaux.
- SHOOP W., (1981). *Ciudades bolivianas*. La Paz, Bolivie, Editorial Los Amigos del Libro, Enciclopedia Boliviana, 260 p.
- SILBERLING S. L. (2003). Desarraigo y quilombos en Alcántara, Brasil. Modernidad, Identidad y lugar. *Revista internacional de ciencias sociales (International social science journal)*.
- SILI M., (1999). "La Pampa argentina : structures et évolution de l'espace rural". *Mappemonde*, Vol.53, nº1, p. 36-39.
- SIMON G., (1995). *Géodynamique des migrations internationales dans le monde*. Paris, Presses universitaires de France, 429 p.
- SIMON G., (2006). "Migrations, la spatialisation du regard". *Revue européenne des migrations internationales*, Vol.22, nº2, p. 9-21.
- SIMON G., (2008). *La planète migratoire dans la mondialisation*. Paris, Colin, Coll. U, 255 p.

- SOLANAS P. (2004). Memoria del Saqueo. Film documentaire, Une coproducción Cinesur S.A. (Argentine), ADR Productions (France), Thelma Film AG (Suisse).
- SORI E., (2000). "Las causas económicas de la emigración italiana en los siglos XIX et XX", in DEVOTO F. J., ROSOLI G. [dir]. *La inmigración italiana en la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Biblos, p. 15-43.
- STAMM C., (2008). "Firmes multinationales, commerce ambulant et mobilité à Mexico". *Espaces et sociétés*, Vol.2008/4, n°135, p. 63-78.
- STARCK E., (2010). *La petite propriété dans l'oasis du Valle de Uco - Mendoza (Cuyo, Argentine)*. Université Michel de Montaigne - Bordeaux 3, Faculté de géographie.
- STECK J.-F., (2006). "La rue africaine, territoire de l'informel ?". *Flux*, Vol.2006/4-2007/1, n°66-67, p. 73-86.
- STURINO F., (1988). "Emigración italiana. Reconsideración de los eslabones de la cadena migratoria". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.3, n°8, p. 5-26.
- STURZENEGGER-BENOIST O., (2006). *L'Argentine*. Paris, Karthala, Coll. Méridiens, 367 p.
- SVETLITZA DE NEMIROVSKY A., (2009). "Conflictos y tensiones en el proceso de construcción social de la identidad. Inmigrantes portugueses en Argentina.", in CARREIROS H., MALAMUD A. [dir]. *Do Fado ao Tango. Os portugueses na Região Platina*. Lisbonne (Portugal), Celta Editora, p. 245.
- SVETLITZA DE NEMIROVSKY A. [dir.], (2010). *Globalización y agricultura periurbana en la Argentina*. Buenos Aires, FLACSO Argentina, Serie Monografías 1, 181 p.
- SVETLITZA DE NEMIROVSKY A., GONZÁLEZ R., (2005). "Produtores hortícolas portuguesas na região metropolitana de Buenos Aires". *Análise social*, Vol.11, n°175, p. 297-318.
- SVETLITZA DE NEMIROVSKY A., MOURA F. C., (2008). "La diáspora portuguesa en Argentina. Un análisis del impacto de la política migratoria portuguesa sobre la construcción de la identidad.". *Anales de la Sociedad argentina de Americanistas*.
- SVETLITZA DE NEMIROVSKY A. C., (2004). *Desarrollo e inmigración portuguesa en el Área Metropolitana de Buenos Aires, Transformaciones y continuidades agrarias en el Partido de la Matanza*. Université de Huelva, Facultad de Humanidades.
- SVETLITZA DE NEMIROVSKY A. C., (2005). "Tradicionalismo y modernización. Las quintas portuguesas del partido de La Matanza.". *Documento de Trabajo*, n°134. Consulté en ligne en Avril 2008 à l'adresse: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/134_nemirovsky.pdf>.
- TADEO N. S., (1991). "Agricultura en espacios periurbanos, aspectos de la floricultura en el Sureste de la Región Metropolitana de Buenos Aires". *Territorio y producción*, n°10, p. 69-81.
- TAJIMA H., (1995). "El caso de los Nikkeis dekaseguis brasileños, peruanos, argentinos, bolivianos y paraguayos en Japón". *Estudios migratorios latinoamericanos*, Vol.10, n°30, p. 403-451.
- TALLET B., (2007). *A l'arrière des fronts pionniers. Recompositions territoriales dans l'Ouest du Burkina Faso et le Sud du Veracruz (Mexique)*. Université Paris 1- Panthéon Sorbonne, Faculté de géographie.
- TALLET B., VALETTE J. F., (2010). "Une ville qui bouge, une ville qui change". *Espace populations sociétés*, n°2-3, p. 379-393.
- TARRIUS A., (1992). *Les fourmis d'Europe : migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*. Paris, L' Harmattan, 210 p.
- TERPEND N., (1997). "Guide Pratique de l'Approche Filière. Le Cas de l'Approvisionnement et de la Distribution des Produits Alimentaires dans les Villes". *Programme «Approvisionnement et distribution alimentaires des villes»*, Coll. «Aliments dans les villes», Consulté en ligne en Septembre 09 à l'adresse: <<http://www.fao.org/DOCREP/003/X6991F/X6991F00.HTM>>.
- TEXIDÓ E. [dir.], (2003). *Migraciones laborales en Sudamérica: el Mercosur ampliado*. Genève, Office International du Travail - Programme Migrations internationales - Secteur de la protection sociale, Coll. Estudios sobre Migraciones Internacionales n.63, / p.
- THUILLIER G., (2006). "Les quartiers enclos à Buenos Aires : la ville privatisée ?". *Géocarrefour*, Vol.81, n°2, p. 151-158.
- TISCORNIA J. R., (1977). *La huerta, guía práctica y calendario*. Buenos Aires, Ed. Albatros, 324 p.

- TORRE A., (2000). "Economie de la Proximité et Activités Agricoles et Agro-alimentaires". *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, p. 407-426.
- TORRES H., (2001). "Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990". *EURE*, Vol.27, n°80, p. 33-56.
- TULET J.-C., (1999). "L'exploitation familiale agricole dans la caféiculture". *Ateliers de Caravelle*, n°14, p. 33-44.
- TULET J.-C., (2002). "La révolution du maraîchage dans les Andes du Vénézuéla". *Cahiers des Amériques latines*, n°40, p. 49-63.
- TULET J.-C., ALBALADEJO C., BUSTOS CARA R. [dir.], (2001). *La Pampa argentine : une mosaïque : des communautés locales à l'épreuve de l'ajustement en Argentine*. Paris, L'Harmattan, Coll. Recherches et documents Amériques latines, 282 p.
- UNSWORTH R., (2004). "Making Cities More Sustainable : People, Plans and Participation", in PURVIS M., GRAINGER A. [dir.]. *Exploring Sustainable Development. Geographical perspectives*. Londres, Earthscan, p. 128-155.
- VAILLANT M., (2008). "Más allá del campo: Migración internacional y metamorfosis campesinas en la era globalizada. Reflexiones desde el caso rural de Hatun Cañar (Andes ecuatorianos)", in MARTINEZ VALLE L. [dir.]. *Territorios en mutación repensando el desarrollo desde lo local*. Quito, FLACSO, p. 229-251.
- VALETTE J. F., TALLET B., RIBARDIÈRE A., SAAVEDRA F., (2011). "Mexico. Les périphéries après l'explosion démographique", in CHALÉARD J.-L. [dir.]. *Les métropoles des Suds vues de leurs périphéries*. Paris, PRODIG, p. 39-53.
- VANIER M., (2005). "Rural, urbain, qu'est-ce qu'on ne sait pas ?", in ARLAUD S., JEAN Y., ROYOUN D. [dir.]. *Rural/urbain, nouveaux lieux, nouvelles frontières*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 15-32.
- VAUDOIS J., (2000). "Les dynamiques spatiales des productions légumières : l'évolution récente des bassins endiviers de Nord-Picardie". *Méditerranée*, Vol.95, n°3-4, p. 65-74.
- VELLARD J. A., (1981). *El hombre y los Andes*. Argentine, Ediciones Culturales Argentinas, 219 p.
- VELUT S., (2001). "Argentine, modèle à monter". *L'Espace géographique*, Vol.30, n°3, p. 231-244.
- VELUT S., (2001). *L'Argentine, des provinces à la nation*. Paris, Presses Universitaires de France, Géographies, 296 p.
- VELUT S., (2002). "Argentine, géographie d'une crise". *L'Espace géographique*, n°2, p. 75-78.
- VELUT S., (2002). "L'Argentine déboussolée". *Cahiers des Amériques latines*, n°41, p. 13-17.
- VELUT S., (2002). *L'Argentine, des provinces à la nation*. Paris, Presses Universitaires de France, Coll. Géographies, 296 p.
- VELUT S. [dir.], (2005). *L'Amérique latine*. Paris, Sedes/CNED, 365 p.
- VENNETIER P., (1999). "Avant-propos". *Cahiers d'Outre-Mer*, Vol.52, n°207 spécial "Agricultures vivrières en Afrique", p. 227-233.
- VIDAL-KOPPMAN S., (2001). "Segregación residencial y apropiación del espacio: la migración hacia las urbanizaciones cerradas del Área metropolitana de Buenos Aires (Argentina)". *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales.*, n°94. Consulté en ligne en Décembre 2006 à l'adresse: <<http://www.ub.es/geocrit/sn-94-70.htm>>.
- VIDAL-KOPPMAN S., (2006). "La articulación global-local o cuando los actores privados construyen una nueva ciudad". *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Vol.10, n°218. Consulté en ligne en Juillet 2008 à l'adresse: <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-218-39.htm>>.
- VIDAL-KOPPMAN S., (2008). "Mutaciones metropolitanas: de la construcción de barrios cerrados a la creación de ciudades privadas: balance de una década de urbanización privada en la región metropolitana de Buenos Aires". *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales.*, Vol.12, n°270. Consulté en ligne en à l'adresse: <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270/sn-270-111.htm>>.
- VIGLIOLA M. I., (1986). *Manual de horticultura*. Buenos Aires, Editorial hemisferio Sur S.A., 235 p.

- VITERI M. L., (2006). "Mercado Central de Buenos Aires. Desafíos institucionales en la era de la globalización". *VII Congreso Latino-Americano de Sociología Rural*, Quito, Ecuador.
- VITERI M. L., ARCE A., (2009). "The meaning and Negotiation of Quality around Fresh Fruit and Vegetables in Argentina". *Conference of Markets as Networks* Sofia, Bulgaria.
- VITERI M. L., GHEZÁN G., (2000). "El impacto de la gran distribución minorista en la comercialización de frutas y hortalizas". *X Congreso Mundial de Sociología Rural y XXXVIII Congreso Brasileiro de Economía y Sociología Rural*, Río de Janeiro.
- WAGLE U. (2002). Volver a pensar la pobreza : Definición y mediciones. Revista internacional de ciencias humanas (International social science journal).
- ZAKIMI A. [dir.], (1988). *Las dos vertientes del Nikkei*. Buenos Aires, Centro Nikkei Argentino, Coll. Sakura Ceibo, 322 p.
- ZELINSKI W., (1971). "The hypothesis of the mobility transition". *Geographical Review*, Vol.61, nº2, p. 219-219.



Tables

TABLE DES SIGLES

CASRECH	<i>Cámara de Autoservicios y Supermercados Propiedad de Residentes Chinos de B.A. Chambre de commerce des libres-services et supermarchés chinois.</i>
CNA	Censo nacional agrícola. Recensement national agricole.
DNM	Direction des migrations
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos. Institut national de la statistique et des recensements.
INTA	Instituto nacional de tecnología agropecuaria. Institut national de technologie agraire.
MERCOSUR	Marché commun du Sud. Organisation supra-régionale incluant le Brésil, l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay, le Venezuela. La Bolivie est membre associée.
MCBA	Mercado Central de Buenos Aires. Marché Central de Buenos Aires.
RMBA	Región metropolitana de Buenos Aires. Région métropolitaine de Buenos Aires.

Glossaire

Asado	Barbecue, grillades. On calcule 800 gr de viande pour les hommes et 500 pour les femmes.
Asentamientos	Occupations illégales de terres dans les périphéries de Buenos Aires.
Consignatario	Un consignataire ou commissionnaire se voit confier les fruits et légumes d'un ou plusieurs producteur(s) directement ou par l'intermédiaire d'un commerçant collecteur. Il garde un pourcentage de la transaction qu'il réalise (entre 10 et 20 %).
Cuadra	Au sein d'une zone urbanisée, distance de 100 mètres entre deux rues.
Kiosco	Petit commerce où l'on trouve de tout : des friandises (bonbons, petits gâteaux, chewing-gum, chocolats, alfajores) aux cigarettes, préservatifs, tickets de bus, en passant par les recharges téléphoniques, les boissons, les stylos, les élastiques à cheveux et les brosses à dents (liste non exhaustive).
Manzana	Au sein d'une zone urbanisée, carré de 100 mètres sur 100 mètres.
Peso	Monnaie argentine. Noté ar\$, "peso argentin".
Partido	Unité administrative équivalent plus ou moins à un petit département français (par exemple, à ceux qui entourent la ville de Paris).
Quinta	Exploitation familiale de petites dimensions. L'équivalent français serait le terme de « ferme ».
Verdulería	Magasin de produits primeurs.
Villa (misericordia)	Bidonville (équivalent de la favela au Brésil). Comme tout habitat de ce type, il peut être consolidé.
Uno a uno	Parité entre le peso et le dollar. Un peso argentin était équivalent à un dollar.

TABLES DES ILLUSTRATIONS

Table des cartes

Carte 1 : La Région métropolitaine de Buenos Aires (RMBA) : une organisation coronaire où se dessine une « ceinture maraîchère »	30
Carte 2 : Six terrains dans le terrain et des terrains d'appoint.....	77
Carte 3 : Les zones de cultures maraîchères, entre les creux de la métropole	90
Carte 4 : Evolution des espaces maraîchers productifs lors des trente dernières années	97
Carte 5 : Différenciation des <i>partidos</i> maraîchers de la RMBA d'après le recensement (2005).....	99
Carte 6 : Mode de production et taille moyenne des exploitations, par <i>partido</i>	100
Carte 7 : Les exploitations maraîchères boliviennes de la RMBA.....	105
Carte 8 : Vingt-trois marchés de gros pour ravitailler Buenos Aires en légumes.....	130
Carte 9 : Les marchés de gros de Buenos Aires, 1980-1990.....	132
Carte 10 : Distribution des marchés itinérants dans la Ville autonome de Buenos Aires.....	164
Carte 11 : La distribution des Boliviens en Argentine, par province, 1960-2001 (Source : Cortés, 2008).....	179
Carte 12 : Les principales installations des migrants boliviens en 1980 : un miroir de la géographie fruti-horticole de l'époque (Source : De Marco G. M, Balmaceda R., Sassone S.M., 1994).....	180
Carte 13 : La présence bolivienne au sein de la RMBA : une surreprésentation dans les <i>partidos</i> maraîchers ...	184
Carte 14 : Présence bolivienne au sein de la ville-centre	185
Carte 15 : Les trajectoires des Boliviens entre les zones de production : des exemples types	236
Carte 16 : La Matanza, un décalage entre emplacements officiels et emplacements réels.....	300
Carte 17 : Distribution des Boliviens et des Argentins dans la halle du Marché de La Matanza	301
Carte 18 : Les Boliviens rencontrés selon leur département et leur type d'espace d'origine en Bolivie.....	364
Carte 19 : Incidence de la migration internationale en Bolivie en 2001 (selon le critère de la résidence habituelle à l'étranger). Source : [Cortés, 2008] (p.90).....	365
Carte 20 : Le marché de gros de Moreno, une localisation stratégique	431
Carte 21 : L'insertion « par l'extérieur » des Boliviens dans la halle du Marché de La Matanza.....	493
Carte 22 : L'installation progressive d'une commerçante bolivienne dans le quartier de Once.....	494
Carte 23 : Les lieux de loisirs des Boliviens de l'activité maraîchère : une superposition partielle avec les espaces maraîchers	521
Carte 24 : Escobar, 2006-2011 : du marché au quartier	532

Table des documents

"

Document 1 : « El gallego » : la figure de l'épicier espagnol, reprise dans la littérature populaire	192
Document 2 : Lieux de distribution du journal Renacer (extraits) Source : www.renacerbol.com-ar	562
Document 3 : Les légumes trop chers, un problème récurrent à Buenos Aires	609

Table des encadrés

"

Encadré 1 : Andrés Barsky, personne ressource pour l'exploration de la zone Nord	72
Encadré 2 : Matías García, personne ressource pour l'exploration de la zone Sud	72
Encadré 3 : Géographie de l'activité maraîchère en Argentine : la « ceinture maraîchère » de Buenos Aires au « cœur du cœur », les Boliviens en acteurs-clés	94
Encadré 4 : La multifonctionnalité croissante des périphéries, source de pressions métropolitaines	112
Encadré 5 : « La Résistance » de Beccar	139
Encadré 6 : La route des récoltes : complémentarité annuelle des provinces pour la production de légumes et trajectoires spatiales	182
Encadré 7 : Les Boliviens, des migrants qui se distinguent aussi par leur nombre	188
Encadré 8 : L'accès à la commercialisation : une étape supplémentaire pour un saut économique	222
Encadré 9 : L'empire de la fraise. Le parcours étonnant de R. Aragona	282
Encadré 10 : Le marché, un monde masculin : ce qu'en disent les femmes	328
Encadré 11 : « Il n'y a plus de marché » : le point de vue des acteurs traditionnels	336
Encadré 12 : Les modalités de vente bord-champ	399
Encadré 13 : Des petits légumes-feuilles aux tomates : expériences de producteurs au fur et à mesure de leur capitalisation	403
Encadré 14 : Les « coups de pouce » des pépiniéristes accompagnant les stratégies d'accumulation	410
Encadré 15 : Expériences négatives autour des tomates, des fraises et de la vente au marché	415
Encadré 16 : Le choix de l'espace commercial : quand le pouvoir d'accumulation entre en jeu	420
Encadré 17 : L'achat d'un moyen de transport : une avancée symbolique	428
Encadré 18 : Autoroutes et rénovation des transports métropolitains	432
Encadré 19 : Ceux qui vont ou sont au marché font le marché : des producteurs lésés	434
Encadré 20 : La Région métropolitaine, reflet des différents politiques boliviens	563
Encadré 21 : Les pratiques boliviennes : de la pratique à la transmission	568
Encadré 22 : Un événement insolite : un mariage au Marché de Pilar	571
Encadré 23 : Les pratiques transnationales culturelles : l'exception évangéliste	572
Encadré 24 : Un projet bien pensé, l'exemple de V.	581
Encadré 25 : Les migrants limitrophes, victimes récurrentes des violences dans la ville-centre	596

Table des figures

Figure 1 : Le complexe maraîcher, un concept englobant pour étudier le ravitaillement des villes	28
--	----

Figure 2 : Le complexe maraîcher de Buenos Aires, un complexe de proximité resserré.....	31
Figure 3 : Proposition de schéma heuristique pour l'étude du complexe maraîcher familial de proximité de la RMBA.....	36
Figure 4 : Situation de la problématique dans le schéma heuristique	62
Figure 5 : 2006-2009, l'organisation d'un terrain : une affaire de rencontres	65
Figure 6 : D'une rencontre au réseau : l'effet boule de neige appliqué à la Zone Nord (cf Encadré 1).....	73
Figure 7 : Les pressions sur les espaces maraîchers productifs de Pilar : une conjonction de facteurs.....	116
Figure 8 : Des îlots aux deux îles : évolution historique des espaces maraîchers de Buenos Aires et changement de paradigme.....	127
Figure 9 : L'évolution des espaces maraîchers grossistes : essai de modélisation	144
Figure 10 : La trajectoire sociale des migrants dans l'activité productive. Un schéma commun.....	201
Figure 11 : L'histoire sociale maraîchère : un reflet de l'histoire migratoire argentine	205
Figure 12 : Depuis les périphéries maraîchères ou urbaines, les longues trajectoires boliviennes.....	246
Figure 13 : Evolutions sociales des espaces maraîchers de Buenos Aires et insertion des Boliviens	260
Figure 14 : Espaces maraîchers et présence bolivienne à Buenos Aires.....	264
Figure 15 : Les acteurs dans les réseaux « traditionnels » d'approvisionnement de Buenos Aires.....	335
Figure 16 : Les acteurs boliviens dans les réseaux actuels d'approvisionnement en légumes de Buenos Aires : des nouvelles fonctions qui <i>resserrent</i> fonctionnellement le complexe maraîcher	345
Figure 17 : « Sous-trajectoires » des Boliviens au sein des espaces productifs et commerciaux	392
Figure 18 : Mutations des espaces maraîchers et stratégies des acteurs (pages en vis-à-vis).....	480
Figure 19 : L'espace vécu des Boliviens de l'activité maraîchère, une géographie multiscalaire.....	537
Figure 20 : Les dynamiques d'appropriation de l'espace récepteur s'appuient sur les espaces maraîchers.....	575
Figure 21 : Les évolutions du complexe maraîcher familial de Buenos Aires	636

Table des graphiques

"

Graphique 1 : La RMBA et la Province de Buenos Aires : des orientations productives différentes	93
Graphique 2 : La spécialisation des <i>partidos</i> dans certains légumes	103
Graphique 3 Corrélation entre les échelons de « l'échelle bolivienne » et les périodes de temps.....	243
Graphique 4 : La Plata. Evolution du nombre d'exploitations maraîchères selon la nationalité du producteur entre 2000 et 2005 (les autres nationalités ne sont pas significatives).	243
Graphique 5 : Les Boliviens interrogés : les trajectoires A et B dominent.....	253
Graphique 6 : Evolution de la culture des fraises dans la RMBA, selon les <i>partidos</i> , 2002-2005	274
Graphique 7 : Origine des Boliviens rencontrés par type d'espace	363
Graphique 8 : Origines départementales des Boliviens selon les espaces maraîchers étudiés	367

Table des planches-photo

Planche-photo 1 : Les différenciations Nord / Sud dans les modes de production.....	101
Planche-photo 2 : Le vieux Marché de l'Abasto, enserré dans les mailles du centre-ville.....	134
Planche-photo 3 : Le Marché Central de Buenos Aires, le plus grand des marchés de gros argentins	148

Planche-photo 4 : Un aperçu des points de vente au détail des fruits et légumes (ville-centre)	160
Planche-photo 5 : Un grand commerçant grossiste au Marché de Beccar	226
Planche-photo 6 : Deux parcelles d'une même exploitation destinées à des consommateurs chinois.....	275
Planche-photo 7 : Au-delà des serres, de nouvelles techniques de production	277
Planche-photo 8 : Des modes de conditionnement qui font rupture.....	278
Planche-photo 9 : Sous l'influence des Boliviens, des paysages sous serre qui diffèrent de plus en plus entre le Nord et le Sud de la RMBA	286
Planche-photo 10 : Les commerçants boliviens : une exigence de qualité pour les consommateurs	288
Planche-photo 11 : Au Marché de la Matanza, des emplacements qui se surimposent au plan initial	302
Planche-photo 12 : La halle de Pilar, un espace à prendre	304
Planche-photo 13 : Le Marché de Pilar : un périmètre extérieur accueillant	304
Planche-photo 14 : Deux époques, deux marchés : la féminisation de la commercialisation.....	329
Planche-photo 15 : Les femmes... et les enfants.....	332
Planche-photo 16 : Les pratiques s'exportent : les marchés de Bolivie, un air de déjà vu à Buenos Aires.....	381
Planche-photo 17 : Deux types de producteurs de fraises à Pilar (parc industriel).....	397
Planche-photo 18 : Ce que révèlent les modes de transport des espaces maraîchers.....	423
Planche-photo 19 : Les modes d'installation varient suivant la vulnérabilité des commerçantes	445
Planche-photo 20 : Des liens directs entre la Bolivie et les espaces maraîchers.....	457
Planche-photo 21 : Les petits et les grands : participation des enfants à l'activité maraîchère.....	466
Planche-photo 22 : Des baraques à la halle fermée : la construction en dur du Marché de Pilar.....	491
Planche-photo 23 : Ni fonction, ni nom : les espaces maraîchers anonymes.....	498
Planche-photo 24 : Des façades qui disent la fonction : les espaces maraîchers publicitaires.....	499
Planche-photo 25 : Des façades qui disent la fonction du lieu et l'origine du gérant : les espaces maraîchers nationalisés.....	500
Planche-photo 26 : Des façades brouilleuses de pistes : des espaces maraîchers bien reconnaissables	501
Planche-photo 27 : Investissement et aménagement des espaces maraîchers : les Boliviens en retrait.....	503
Planche-photo 28 : Marqueurs éphémères... Un changement d'ambiance des espaces maraîchers.....	507
Planche-photo 29 : Les « commerces communautaires » des Boliviens sur les marchés de gros	509
Planche-photo 30 : La fête nationale bolivienne (6 août) au Marché de Pilar : la mise en scène de l'identité bolivienne	543
Planche-photo 31 : La politique s'invite dans les marchés de gros.....	566
Planche-photo 32 : Le Marché de Pilar, une salle des fêtes inattendue.....	571
Planche-photo 33 : Des murs et des grilles contre l'insécurité des périphéries	593
Planche-photo 34 : La manipulation des productions : les écarts au modèle	619
Planche-photo 35 : L'enregistrement des Boliviens, un devoir qui implique quelques changements	621
Planche-photo 36 : La précarité des conditions de vie, un répulsif pour l'activité maraîchère.....	627

Table des photographies

Photographie 1 : La juxtaposition des fonctions métropolitaines à Pilar (Route 25).....	117
Photographie 2 : Un country de la quatrième couronne, « los Cardales » (Nord de la Route 6)	119

Photographie 3 : Annonce pour la vente d'une parcelle le long de la Route 6, <i>partido</i> de Campana	119
Photographie 4 : Un « wagon » d'une FIAB spécialisé dans les fruits et légumes (zone Sud)	164
Photographie 5 : Une maison typique d'un ex-producteur maraîcher d'origine italienne, La Plata	195
Photographie 6 : Queue pour obtenir des papiers à la Direction nationale des migrations, siège central de Buenos Aires, pendant la régularisation massive de 1992	234
Photographie 7 : Partage d'emplacement entre un argentin et un Bolivien, Marché de La Matanza	302
Photographie 8 : Atroupement de jeunes d'origine bolivienne (16-20 ans) au Marché de Pilar	333
Photographie 9 : Emplacement typique d'un <i>quinero</i> , marché de gros de Pilar	341
Photographie 10 : Le maintien de traits paysans : l'exemple de l'élevage pour l'autoconsommation	378
Photographie 11 : Une commerçante de rue au « mini échelon » supérieur (Once)	395
Photographie 12 : Stratégies d'occupation des espaces maraîchers : l'expérience de P. à Pilar	422
Photographie 13 : Une exploitation de La Plata : un « espace maraîcher résidentiel »	527
Photographie 14 : La diffusion du journal <i>Renacer</i> au Marché de La Matanza	562
Photographie 15 : Disparition et « remplacement » des commerçantes de rue bolivienne (Palermo)	596
Photographie 16 : Des affiches contre la discrimination envers les Boliviens	614
Photographie 17 : Des industries polluantes aux portes des exploitations	618
Photographie 18 : Le Marché de José C. Paz, un nouveau marché modèle ?	625

Table des tableaux

Tableau 1 : Une classification des fruits et légumes commercialisés à Buenos Aires	27
Tableau 2 : Bilan des entretiens réalisés dans les espaces maraîchers	76
Tableau 3 : Les exploitations boliviennes dans le total des exploitations maraîchères de la RMBA	107
Tableau 4 : Evolution du nombre et de la superficie totale des exploitations maraîchères (1998 – 2001 – 2005), La Plata	125
Tableau 5 : Caractéristiques principales des trois types de marchés de gros de la RMBA	155
Tableau 6 : Les points de vente alimentaire au détail à Buenos Aires (par ordre de taille décroissant)	158
Tableau 7 : Participation de la population active issu des pays limitrophes aux différents secteurs d'activités, selon le pays d'origine (1991)	187
Tableau 8 : Espaces, fonctions, temporalités des migrants dans l'activité maraîchère	202
Tableau 9 : Trajectoires et sous trajectoires des migrants boliviens : le spectre des possibles	253
Tableau 10 : Superficies moyennes des exploitations étudiées	277
Tableau 11 : Plages horaires de vente dans quelques marchés de gros (voir aussi Carte 8)	310
Tableau 12 : Les femmes dominant dans les terrains d'étude	320
Tableau 13 : Age moyen des acteurs interrogés, selon le type d'espaces maraîchers et l'origine	331
Tableau 14 : De nouveaux éléments pour caractériser les marchés de gros de Buenos Aires <i>pour les produits maraîchers</i>	347
Tableau 15 : Les Boliviens, des acteurs aux origines variées qui s'insèrent dans les réseaux en fonction de leurs compétences	390
Tableau 16 : Les Boliviens, des acteurs insérés à différents degrés dans les réseaux maraîchers	438
Tableau 17 : Les Boliviens et la période d'insertion et d'ascension dans les réseaux maraîchers	450

Tableau 18 : Les Boliviens, leur implication dans les réseaux sociaux et leur connexion aux réseaux maraîchers	475
Tableau 19 : L’horizon spatial des Boliviens de l’activité maraîchère de Buenos Aires, au-delà des espaces maraîchers	518
Tableau 20 : Allers-retours des Boliviens de l’activité maraîchère entre Buenos Aires et la Bolivie	550

TABLE DES MATIERES

Sommaire	17
Introduction générale.....	19
Itinéraires théoriques et méthodologiques	19
1. Le terreau : aux origines de l'objet.....	23
2. Délimiter les parcelles : objets et cadres de l'étude.....	25
2.1 Du maraîchage au complexe maraîcher : une définition élargie	26
2.2 Le complexe maraîcher de Buenos Aires, un complexe de proximité	29
2.3 Un complexe sous pressions métropolitaines	32
2.4 Un resserrement autour des acteurs d'origine bolivienne... et du complexe maraîcher familial	33
3. Intrants théoriques : champs disciplinaires et thématiques	34
3.1 Une étude à la croisée des géographies sociale et culturelle	35
a. Espaces, acteurs, espaces et acteurs : une étude de géographie sociale.....	35
▪ Comprendre la relation espaces maraîchers / acteurs.....	35
▪ Les Boliviens et les autres acteurs, vecteurs des transformations spatiales	38
▪ Le temps court des Boliviens dans le temps long du complexe maraîcher.....	39
b. Une étude qui relève aussi de la géographie culturelle.....	40
▪ Une approche culturelle des Boliviens ?	40
▪ De l'approche culturelle à l'immersion dans le complexe maraîcher	41
3.2 Des relations villes / campagnes à l'ombre de la métropole	42
a. Des espaces ruraux périurbains pour nourrir Buenos Aires.....	43
▪ La production : l'exception Buenos Aires.....	43
▪ L'approvisionnement : des études trop segmentées à Buenos Aires.....	44
▪ Production <i>et</i> approvisionnement, la clé de voûte du complexe maraîcher	45
b. Des espaces ruraux périurbains pour aménager Buenos Aires	46
▪ A Buenos Aires, une prise en compte récente de l'objet « périurbain »	47
▪ L'agriculture, outil potentiel d'aménagement ?	48
c. Quel rôle assigné aux producteurs d'origine bolivienne ?	49
3.3 La nature des relations : les circulations maraîchères	51
a. Les mobilités, productrices de lieux et de liens	52
b. Les migrations : où l'on retrouve les migrants boliviens.....	53
c. Des circulations au champ circulatoire	54
3.4 Les réseaux, supports des relations villes / campagnes de proximité.....	56
a. L'approche réseau, plus géographique que l'approche filière	56
▪ Des réseaux spatiaux <i>et</i> sociaux	58
▪ Des réseaux commerciaux	59

4. Planter la graine : problématique et hypothèses de recherche	61
5. Secrets de jardiniers : outils et méthodes	63
5.1 Des questionnements à l'immersion : l'heure des choix.....	64
a. Un terrain balisé.....	64
b. Une étude quantitative du complexe maraîcher était-elle envisageable ?.....	66
5.2 Retour sur un parcours sinueux.....	68
a. Vous avez dit complexe « de proximité » ?.....	68
b. Les lieux et les interlocuteurs : des choix au fil des rencontres	69
▪ Une première entrée par la commercialisation (2006).....	69
▪ Une seconde entrée par les espaces de production (2008).....	70
c. Synthèse : types d'entretiens, types d'espaces	73
▪ Deux types d'entretiens.....	73
▪ Six « terrains dans le terrain » et une majorité écrasante de Boliviens	75
▪ Quelques éclairages pratiques	78
5.3 Tours et détours méthodologiques pour aborder des acteurs qui se dérobent	79
a. Une méthodologie des préliminaires	80
b. D'autres stratégies d'approche	82
6. L'organisation du potager : présentation du plan	83
Première partie	85
Un complexe interstitiel aux mains des Boliviens	85
Chapitre I De la ceinture aux îles maraîchères expansion et concentration des espaces productifs	91
1. Sur le plan productif, un complexe unique en Argentine	92
2. Vers une remise en cause de la « ceinture maraîchère ».....	95
2.1 Des zones productives plus éloignées, plus concentrées	96
2.2 La spécialisation des « aires productives »	100
a. Une différenciation par les modes de production.	100
b. ... et son influence sur les autres caractéristiques des exploitations.....	102
2.3 Les exploitations maraîchères boliviennes.....	105
3. Construction et déconstruction de la ceinture maraîchère de Buenos Aires.....	108
3.1 Aux origines, des îlots productifs isolés	108
3.2 Croissance métropolitaine et développement coronaire des zones maraîchères (années 1950-1980) .	109
3.3 La crise de l'activité maraîchère (années 1980).....	110
3.4 Espaces productifs et pressions métropolitaines (années 1990-2000)	111
a. Moreno : les reliquats d'espaces maraîchers	114
b. Pilar : la croissance à l'état sauvage.....	115
c. Les <i>partidos</i> de la quatrième couronne : nouvelles dynamiques de périurbanisation.....	118
d. La Plata, une législation favorable aux espaces maraîchers.....	120
3.5 La consolidation des zones cultivées par la modernisation de la production ?	123
3.6 A l'intérieur des aires productives, la déconcentration des terres.....	125
Chapitre II Une nébuleuse commerciale : des espaces maraîchers commerciaux plus nombreux, plus dispersés, plus hétérogènes	129
1. Une métropole ravitaillée par trois types d'espaces grossistes	130

1.1 La multiplication et la dispersion des marchés de gros	131
a. Jusqu'en 1984, des marchés centraux problématiques	131
▪ Vingt-trois marchés historiques très différents (Carte 9a)	131
▪ L'engorgement du système.....	133
b. L'échec de la centralisation du système d'approvisionnement (Carte 9b)	136
▪ La création du Marché Central	136
▪ La violente fermeture des autres marchés de gros.....	137
▪ « <i>Del 83 en adelante es mugre</i> » : premières critiques du Marché Central	140
▪ La réouverture des marchés de gros traditionnels	141
c. A partir de 1995, la multiplication des établissements grossistes, dont les marchés de gros de la collectivité bolivienne (Carte 8).....	142
d. Synthèse : une superposition de marchés construits au coup par coup	143
1.2 Un croisement nécessaire des différents types de marchés	147
a. Le Marché Central, un cœur surdimensionné	147
b. Les marchés satellites, insérés dans l'espace urbain.....	150
c. Les marchés de gros boliviens, au plus près des zones de production.....	153
d. Une typologie justifiant les terrains d'étude	154
2. « <i>Una verdulería cada media cuadra</i> » : la multiplicité des espaces maraîchers détaillants.....	156
2.1 Cinq types de commerces consacrés aux légumes	157
a. Du Jumbo au Chinois d'en bas : les commerces diversifiés	157
b. Du local au trottoir, les commerces spécialisés	161
▪ Les <i>verdulerías</i> , les commerces de proximité traditionnels	161
▪ Les <i>ferias</i> itinérantes, des marchés de proximité tous publics	162
▪ « La Bolivienne du coin », un commerce de rue.....	165
c. La cohabitation de ces établissements à l'échelle micro-locale.....	166
2.2 La multiplication des points de vente : « l'exception légumes » ?	167
a. Une réponse à l'hétérogénéité sociale argentine	167
▪ L'ère de la grande distribution : la multiplication des espaces détaillants	168
▪ Le rôle social des commerces de proximité.....	169
b. Des changements de paradigme chez les consommateurs.....	171
Chapitre III Des migrants au service de l'activité maraîchère.....	175
1. Les Boliviens et l'activité maraîchère : un lien inextricable	176
1.1 Un vieux couple migratoire ancré dans les espaces maraîchers productifs.....	177
a. Du Nord-Ouest à Buenos Aires : la migration bolivienne suit les productions.....	177
b. Une géographie des Boliviens pour une géographie maraîchère : la mise en valeur maraîchère de l'espace argentin.....	181
▪ A l'échelle argentine, un calque entre maraîchage et population bolivienne.....	181
▪ A l'échelle métropolitaine, une surreprésentation bolivienne.....	183
1.2 Migrants boliviens et commercialisation maraîchère : un champ à défricher.....	184
1.3 Un couple original dans le panorama des migrations latino-américaines	186
2. Les Boliviens dans la continuité des « migrants traditionnels » ?	189

2.1 Considérations méthodologiques : une analyse segmentée	190
2.2 « El tano », le pionnier italien : un long mariage avec le maraîchage	192
2.3 « El portugués » : le dernier survivant	195
2.4 Les Japonais, plus floriculteurs que maraîchers ?	197
2.5 Des ascensions sociales similaires	200
2.6 Synthèse : quatre collectivités associées à une même activité	203
3. Trajectoires croisées dans l'activité maraîchère	206
3.1 Retour sur la construction de l'approche biographique	207
a. Le recours aux trajectoires individuelles	207
b. Trajectoires et construction des questionnaires	208
c. Les acteurs traditionnels prêts à livrer leur trajectoire	209
d. Les marchés traditionnels, témoins de l'histoire maraîchère longue	210
e. Les limites du panel	211
3.2 Trajectoires passées des acteurs traditionnels et crises : vers la libération d'une niche	212
a. Jusqu'aux années 1960-70 : s'insérer et s'installer dans l'activité maraîchère	212
▪ Des trajectoires sociales productives laborieuses	213
▪ Deux trajectoires commerciales urbaines	218
b. Les années 1980 : crises sociales et réponses variées des acteurs	220
▪ La <i>quinta</i> , et après ? La différenciation des producteurs	223
▪ Des situations très inégales chez les commerçants	225
c. Les années 1980-1990 : crise sociale et réponse unique des acteurs : le recours aux Boliviens	229
3.3 Trajectoires boliviennes : le remplacement des acteurs traditionnels ?	230
a. Des arrivées échelonnées	230
▪ Le tournant des années 1980 : premières arrivées sous des statuts distincts	230
▪ Les années 1990 et 2000 : croissance et stabilisation	232
b. Espaces, modes et époques d'insertion et d'ascension : les différences	234
▪ S'insérer : ouvriers, vendeurs de rue, employés	235
▪ Rester dans la production : un échelon intermédiaire-clé	239
▪ Rester dans la commercialisation : plus de souplesse dans les trajectoires urbaines	245
c. Un accès croissant et crucial aux espaces maraîchers grossistes	246
▪ Les marchés de gros : le point de rencontre des trajectoires	246
▪ La création des marchés de gros de la collectivité, un échelon de plus ?	248
d. Une insertion qui ne va pas de soi	250
e. Bolivie / Buenos Aires, un parcours à choix multiples : une typologie des trajectoires boliviennes	252
▪ Trois grands types de trajectoires	252
▪ Des sous-trajectoires plus ou moins linéaires	254
▪ Trajectoires sociales et changement d'horizon géographique	255
▪ Les limites de cette typologie	256
Deuxième partie	265
Transformations des espaces et des réseaux : un complexe renouvelé	265
Chapitre IV Innover pour maintenir ?	270

1. Nouveaux acteurs, nouveaux produits maraîchers ?	271
1.1 Quelques nouveautés dans les produits cultivés ou vendus par les Boliviens.....	271
a. Des nouveautés du côté de la production	272
▪ Nouvelles cultures maraîchères	273
▪ Nouvelles techniques maraîchères.....	275
b. Côté commercial : des conditionnements originaux	276
1.2 Les Boliviens, des pionniers ?	279
a. Reprises : le retour des acteurs traditionnels.....	279
b. Les Boliviens, vecteurs de diffusion	284
1.3 Les Boliviens, de « bons » imitateurs	285
a. Des types de serres adaptées aux légumes cultivés.....	285
b. Des légumes prédécoupés d'excellente qualité.....	287
2. De nouvelles façons d'investir les espaces maraîchers	290
2.1 Des acteurs plus nombreux dans des espaces maraîchers de dimensions réduites.....	290
a. Chez les Boliviens, la prédominance de petits espaces maraîchers	290
▪ La prédominance des petites exploitations maraîchères boliviennes	290
▪ Les lieux de vente boliviens, plus petits que les autres ?	292
b. La densification des espaces maraîchers.....	294
▪ Un processus de morcellement des terres.....	294
▪ Divisions, subdivisions, et agrégation des emplacements grossistes	296
▪ Les lieux de vente au détail, une dynamique à double échelle.....	305
c. Réponses structurelles ou innovations ?.....	306
2.2 Un autre rythme : de nouvelles temporalités	309
a. Un agenda bolivien : une vie dédiée au travail	310
▪ Des journées « <i>de sol a sol</i> »	310
▪ Des semaines « de lunes a lunes »	313
▪ Une année chargée	315
b. « Una vida sacrificada » : l'apanage des seuls Boliviens ?.....	316
3. Ruptures de genre et de génération : les nouveaux visages des espaces maraîchers	321
3.1 Des Boliviens,... et surtout des Boliviennes	321
a. Un biais lié à mon genre ?	321
b. Une présence influente dans la commercialisation.....	323
3.2 Un tournant majeur pour une activité autrefois réservée aux hommes	325
a. « <i>A la mujer boliviana hay que hacerle un monumento</i> »: les qualités multiples de la femme bolivienne	325
b. Une participation féminine qui dérange.....	326
3.3 Le rajeunissement des espaces maraîchers de Buenos Aires.....	330
a. Un renouvellement générationnel	330
b. Les femmes amènent d'autres acteurs dans les espaces maraîchers.....	331
4. Vers une réorganisation socio-spatiale du complexe maraîcher	334

4.1 Des pratiques de vente qui font rupture	335
a. « La fin du marché » : des transactions différentes	335
b. Des figures commerciales qui généralisent ces pratiques	337
4.2 Les Boliviens, spécialistes du cumul des fonctions	339
a. Des exploitants au marché : la triple casquette des Boliviens	339
b. Les limites du cumul des fonctions au sein de la production	341
▪ La vente « bord champ »	341
▪ La vente aux supermarchés	343
▪ La vente indirecte au marché de gros	343
c. Les trajectoires urbaines : une autre forme de cumul	344
4.3 De nouvelles circulations	345
a. Nouvel accès des producteurs aux marchés de gros et innovations	346
b. Une complémentarité entre les marchés de gros	346
▪ Un système à trois niveaux pour les commerçants grossistes	348
▪ Deux marchés de gros pour un commerçant détaillant	349
▪ Un système qui s'appuie sur une complémentarité temporelle	351
▪ Une nouvelle typologie des marchés de gros	352
c. Une complémentarité entre marchés et zones de production	354
Chapitre V Stratégies et stratégies : les choix des Boliviens	359
1. Le poids des héritages : caractéristiques des Boliviens et influences sur leurs stratégies à Buenos Aires	361
1.1 Origines en Bolivie et espaces de prédilection à Buenos Aires	361
a. Des migrations rural/rural, urbain/urbain	361
b. Des Boliviens du Sud répartis entre les espaces maraîchers selon leur département d'origine	363
1.2 Le choix de l'Argentine : l'évaluation individuelle du différentiel	369
1.3 La situation initiale... et ce que les Boliviens en font	371
a. Les Boliviens et l'activité productive	371
▪ L'agriculture en Bolivie : comment la caractériser ?	371
▪ La migration comme stratégie paysanne ?	374
▪ Un maraîchage « paysan » à Buenos Aires ?	376
b. Les Boliviens et l'activité commerciale	378
1.4 Un niveau d'études limité qui n'exclut pas un savoir-faire de qualité	383
a. Le niveau d'étude, moteur de la migration et de l'ascension	383
▪ Le niveau d'études et le « choix » des espaces maraîchers	383
▪ Le niveau d'études, moteur d'une ascension intergénérationnelle	384
b. Des acteurs formés « à bonne école » : la valorisation des savoirs pratiques boliviens	386
▪ Un capital culturel « pratique »	386
▪ Une appétence pour le travail	388
1.5 Une première désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » selon leurs héritages	389
2. Stratégies économiques et investissement de l'espace	391
2.1 Des choix productifs et commerciaux évolutifs	394
a. Une évolution dans la logique des légumes produits et vendus	394

b. Des logiques commerciales variables	396
2.2 Une progression sous conditions : les jalons	400
2.3 Le capital financier initial et accumulé : le « pouvoir-faire »	401
a. Démarrer avec un « capital foncier locatif » réduit	401
b. Un tournant coûteux : l'acquisition d'un capital technique	405
▪ Les serres et les cultures bâchées	405
▪ Avec la couverture de l'exploitation, des investissements supplémentaires	406
▪ La location d'un emplacement grossiste	408
c. Un coût assumé par des stratégies intermédiaires	409
▪ Arrangements et dynamiques alternatives dans la production	409
▪ Des alternatives limitées dans la commercialisation	412
d. De la stabilisation à l'accumulation : l'intérêt des investissements	412
2.4 Le capital humain : « le savoir-faire »	414
a. La maîtrise des cultures : deux options	414
b. Les secrets de la vente	416
c. La vente en gros, un échelon particulièrement exigeant	417
2.5 Le choix des lieux : le « savoir et pouvoir circuler »	419
a. La connaissance des espaces maraîchers et l'exploitation des différentiels	419
▪ A l'échelle de la Région métropolitaine	419
▪ A l'échelle des espaces maraîchers	421
b. Le « pouvoir circuler » : un saut réel et symbolique	423
▪ La possession d'un véhicule : un luxe partagé par la majorité des Boliviens	424
▪ Une option partagée par tous les acteurs boliviens	425
▪ Une dimension symbolique	427
c. Une stratégie spécifique : la maîtrise des réseaux	429
▪ La maîtrise des nouveaux réseaux de transport	430
▪ Les réseaux virtuels pour une meilleure circulation de l'information	433
2.6 Une deuxième désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » selon leur degré de capitalisation	436
3. Des acteurs inscrits dans le temps	439
3.1 Temps de la migration, conjoncture et origine des flux	440
3.2 La disponibilité de l'espace	441
3.3 Réception de « l'étranger » et choix des espaces maraîchers	442
a. L'activité maraîchère : une stratégie d'évitement ?	442
b. Législation et installation : des contrats au cas par cas ?	446
c. Circulations avec embûches	448
3.4 Une troisième désagrégation des Boliviens en fonction des périodes d'insertion	449
4. Individus et collectifs : l'usage des réseaux sociaux	452
4.1 Tous cousins ? La grande famille maraîchère bolivienne	453
a. Les familles, aux origines et à l'arrivée	453

▪ Des réseaux migratoires familiaux internationaux	453
▪ Des réseaux familiaux régionaux	454
b. Les familles, un appui pour avancer	457
▪ Des réseaux sociaux indispensables à l'apprentissage	457
▪ Le temps de la maturité : des réseaux sociaux pour sauter les échelons	461
▪ Une organisation des réseaux sociaux favorisant l'ascension	463
4.2 Les associations, de l'informel au formel	468
a. Deux types d'associations	468
▪ Les associations commerciales, économiques à base ethnique	468
▪ Les associations productives, techniques	469
b. Les Boliviens : une capacité d'organisation spécifique ?	470
4.3 Une quatrième désagrégation des « Boliviens de l'activité maraîchère » selon leur mobilisation dans les stratégies collectives	473
Troisième partie	483
Un complexe approprié, support de nouvelles politiques	483
d'aménagement régional	483
Chapitre VI Espaces maraîchers, territoires boliviens	487
1. Comment constater et évaluer l'installation ?	488
2. La prise de possession des espaces maraîchers par les migrants d'origine bolivienne	490
2.1 Les limites plus ou moins tangibles des espaces maraîchers	490
a. Des espaces maraîchers « en dur »	490
b. ... et des espaces maraîchers « en doux » : une occupation à petits pas	492
2.2 L'extérieur et l'intérieur : l'introduction de marques collectives et personnelles	496
a. La face publique des espaces maraîchers : des Boliviens peu possessifs	496
b. L'intérieur des espaces maraîchers : des espaces peu personnalisés mais consolidés	502
2.3 Une inscription spatiale éphémère... pour durer	505
a. Un changement d'ambiance	506
b. L'installation de commerces communautaires	508
c. Les marqueurs d'un espace transnational ?	510
d. Des constructions éphémères ?	513
3. Au-delà des espaces maraîchers, l'espace récepteur	514
3.1 Espaces de vie, espaces maraîchers	515
a. Lieux de résidence : des coïncidences avec les espaces maraîchers	515
b. Les lieux de sortie des Boliviens : au-delà des espaces maraîchers... les espaces maraîchers	517
▪ Les fonctions des sorties des Boliviens, sans grande surprise	519
▪ Les lieux de sortie : une géographie à trois échelles	520
3.2 L'activité maraîchère, vecteur de l'installation des Boliviens	526
a. Logiques économiques et configuration de l'espace résidentiel	526
b. Les espaces maraîchers et leurs effets d'entraînement : des nouveaux lieux de sortie	530
3.3 Des espaces de vie à l'espace vécu	534
3.4 Vers une appropriation de l'espace récepteur	537

a. La privatisation de l'espace récepteur	538
▪ La privatisation paradoxale des espaces maraîchers résidentiels	538
▪ Des propriétés fermées ?	540
b. Espaces maraîchers, espaces identitaires et géosymboles	540
▪ Fêtes boliviennes et appropriation symbolique de l'espace récepteur	541
▪ Fêtes boliviennes et appropriation politique de l'espace récepteur	544
4. Les relations à l'espace d'origine	548
4.1 Les allers retours en Bolivie : des Boliviens ancrés à Buenos Aires	549
a. Des voyages « professionnels »... mais pas pour rapporter des légumes	549
b. Des voyages personnels : la famille comme « push and pull »	552
▪ La famille comme « pull » depuis Buenos Aires : les visites à la famille restée au pays	552
▪ La famille comme « push » depuis Buenos Aires : la découverte de la Bolivie pour les enfants nés à Buenos Aires	556
c. Des voyages institutionnels, plus rares	558
4.2 Des liens immatériels avec la Bolivie qui facilitent leur installation à Buenos Aires	559
4.3 « Bol-algie », la nostalgie de la Bolivie	567
a. Les manques	567
b. ... et la transmission pour faire revivre l'ailleurs dans l'ici	568
Chapitre VII Rester maraîcher : La nécessaire définition d'une politique périurbaine	577
1. Rester, rentrer, changer de secteur ?	578
1.1 Des projets en Argentine...et ailleurs ?	578
a. Des projets en Argentine	578
b. Des projets en Bolivie ?	582
c. Envies d'ailleurs ?	584
1.2 Ce qui les fait rester	586
a. Les enfants et leur progression : l'accélération de l'ancrage commercial	586
b. Un environnement hostile ? Un argument majeur chez les producteurs	589
c. Un différentiel de développement favorable à l'Argentine	590
1.3 Ce qui les ferait partir	591
a. L'Argentine, pays peu sûr et peu accueillant	591
▪ À Pilar, des vagues de violences qui marquent les paysages	592
▪ En centre-ville, des violences politiques et systématiques	594
b. L'Argentine, un pays peu accessible sur le plan foncier	597
▪ Pressions foncières, hausse des prix et obligations de déguerpir	597
▪ Juridiction et discriminations foncières	599
c. L'Argentine, plus si attractive que cela ?	600
▪ Une instabilité économique et financière	601
▪ Le redressement de la situation en Bolivie	601
▪ Des craintes pour les enfants	602
1.4 Synthèse : des projets qui compromettent la production	603
2. Un changement de contexte favorable à l'activité maraîchère et aux Boliviens	604

2.1 Un tournant politique à la faveur des consommateurs et producteurs	605
a. Le poids des mots : des discours qui mettent en scène l'activité maraîchère	605
b. Un double contexte international et national.....	606
c. Le discours du Président, centré sur les consommateurs	607
d. Le discours de la Présidente, centré sur les petits producteurs périurbains	610
2.2 Un tournant dans les politiques migratoires favorable aux Boliviens	612
a. Le programme <i>Patria Grande</i> ou le détournement du regard argentin.....	613
b. Un changement qui accélère la régularisation.....	614
2.3 Un tournant au sein des institutions maraîchères : quelle durabilité du complexe maraîcher ?	616
a. Qualité des légumes et pratiques agricoles : de nouvelles orientations.....	617
b. Le spectre d'une nouvelle crise de surproduction ?	622
▪ Risques et propositions pour garantir la production	623
▪ La commercialisation : limiter la fluctuation des prix	624
c. L'aspect social du complexe maraîcher : les plus fortes interrogations.....	626
Conclusion générale	631
Vers l'archipel maraîcher de Buenos Aires	631
Notes de fin (transcriptions originales)	645
Annexes	691
Références bibliographiques	727
Tables	755
Table des sigles	757
Tables des illustrations.....	759
Table des matières.....	765

Buenos Aires maraichère : une Buenos Aires bolivienne ? Le complexe maraîcher de la Région métropolitaine à l'épreuve de nouveaux acteurs

Résumé : A travers le cas de Buenos Aires, cette thèse s'intéresse à la conservation d'espaces de proximité pour nourrir les métropoles : malgré de fortes pressions métropolitaines, la capitale argentine a maintenu ses espaces de production et de commercialisation pour approvisionner ses treize millions d'habitants en légumes frais. Dans une démarche au carrefour des géographies sociale et culturelle, de l'étude des relations villes-campagnes, des circulations et des réseaux, la recherche s'attache aux conditions et modalités de ce maintien et interroge le rôle de nouveaux acteurs dans ces processus : les migrants boliviens, qui ont succédé ces trente dernières années aux Italiens, Portugais et Japonais. Dans un contexte de transformations métropolitaines importantes, les espaces et réseaux maraîchers non seulement se maintiennent, mais se consolident et se renouvellent du fait des stratégies des Boliviens. Les constructions territoriales de ces nouveaux protagonistes attestent leur installation prolongée en Argentine, mais sans l'établissement d'un dialogue avec les autres acteurs de l'activité maraîchère et les acteurs institutionnels de la métropole, les dynamiques actuelles ne suffiront ni sur le plan quantitatif, ni sur le plan qualitatif, au maintien à long terme des espaces de proximité. Pour approvisionner ses habitants, la métropole argentine ne peut se passer de la mise en place de nouvelles politiques périurbaines ni d'un plan de développement commercial. Les Boliviens, aujourd'hui garants de l'approvisionnement en légumes de Buenos Aires, pourraient ainsi jouer, à l'avenir, un rôle déterminant dans les politiques d'aménagement régional.

Mots-clefs : Argentine – Boliviens – Buenos Aires – Maraîchage – Agriculture périurbaine – Approvisionnement – Réseaux – Circulations – Migrants.

Buenos Aires hortícola: ¿una Buenos Aires boliviana? El complejo hortícola de la Región metropolitana a prueba de nuevos actores

Resumen: Al estudiar el caso de Buenos Aires, esta tesis se interesa por la conservación de espacios de proximidad para alimentar las metrópolis: a pesar de presiones metropolitanas fuertes, la capital argentina ha mantenido sus espacios de producción y comercialización para abastecer en hortalizas frescas a sus 13 millones de habitantes. Siguiendo una línea reflexiva en el cruce de las geografía social y cultural, del estudio de las relaciones ciudad-campo, de las circulaciones y de las redes, la investigación se fundamenta en las condiciones y modalidades de ese mantenimiento y cuestiona el papel de nuevos actores en tales procesos: los migrantes bolivianos, que sucedieron a los italianos, portugueses y japoneses durante los treinta últimos años. En un contexto de transformaciones metropolitanas importantes, los espacios y las redes hortícolas no sólo se mantienen, sino también, se refuerzan y se renuevan bajo las estrategias de los bolivianos. Las construcciones territoriales llevadas a cabo por estos nuevos protagonistas demuestran su instalación prolongada en la Argentina. Sin embargo, sin la implementación de un diálogo con los demás actores de la actividad hortícola y los actores institucionales de la metrópolis, las dinámicas actuales no bastarán ni a nivel cuantitativo, ni a nivel cualitativo para mantener los espacios de proximidad a largo plazo. Para abastecer a sus habitantes, la metrópolis no puede eludir la elaboración ni de nuevas políticas periurbanas, ni tampoco de un plan de desarrollo comercial. Asimismo, los bolivianos, garantes hoy del abastecimiento en hortalizas de Buenos Aires, podrían jugar mañana un papel determinante en las políticas de ordenamiento regional.

Palabras claves: Argentina – Bolivianos – Buenos Aires – horticultura – agricultura periurbana – abastecimiento – redes – circulaciones – migrantes.

Market gardening Buenos Aires: towards a Bolivian Buenos Aires? The market gardening complex of the metropolitan area facing new actors

Abstract: Focusing on the case study of Buenos Aires, this thesis analyzes the way local gardening areas are being preserved in order to feed the cities. Despite 13 million inhabitants and the pressure of metropolitan growth, the Argentinian capital has maintained spaces for agricultural production and commercialization in order to supply its citizens with fresh vegetables. Drawing both from social and cultural geographies, and literature on urban-rural relations, dynamics of circulation and networks, this approach focuses on the modalities and conditions of this persistence and questions the role of new actors in that process: Bolivians immigrants have indeed substituted Italians, Portuguese and Japanese during the last thirty years. In the context of major metropolitan transformations, gardening areas and networks not only remain, but they also get consolidated and renewed by Bolivians' strategies. Those new protagonists' territorial constructions demonstrate that they have been settled in Argentina for some time already. But the current dynamics will neither quantitatively or qualitatively allow for the persistence of the close market gardening areas on the long term, if those actors do not establish a dialogue with the other market gardening actors and the metropolis' institutional actors-To supply its citizens, the Argentinian capital cannot avoid the development of either new peri-urban policies or a plan to boost the urban agricultural production and marketing. Today, the Bolivians guarantee the supply of Buenos Aires in fresh vegetables; in the future they could play a key role in the regional planning policies.

Keywords: Argentina – Bolivians – Buenos Aires – market gardening – peri-urban agriculture –supplying- networks – circulations- immigrants
